

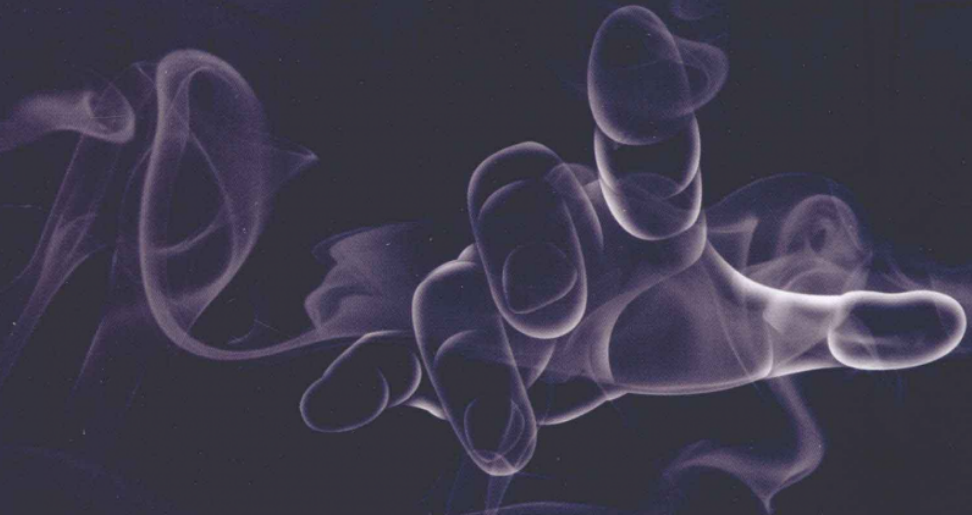
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

今
阅
·
图
书

看不见的手会失灵，看得见的手会出错

现实中的经济更像被一只看不清的手所操控

——先来者的赢面大，后来者的赢面小



看不清的手

INVISIBLE HAND

后来者的经济之路

搜颯◎著

你想翻盘吗？

经济是每个人都不得不玩的一场游戏，
它的规则是谁制定的，又是为谁制定的？

先掉下来的苹果会要求后掉下来的苹果遵守
牛顿力学定律吗？但为什么西方世界老是要
求后来者遵守他们的经济学法则呢？



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PRESS

全国最低立邦手续费更兼办理国内正规商品期货原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易数量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958219038 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

看不清的手

INVISIBLE HAND

后来者的经济之路

搜颺◎著



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

看不清的手: 后来者的经济之路/搜颺著. —北京: 中国发展出版社, 2013. 5

ISBN 978 - 7 - 80234 - 944 - 5

I. 看… II. 搜… III. 中国经济—通俗读物 IV. F12 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 103962 号

书 名: 看不清的手: 后来者的经济之路

著作责任者: 搜 颺

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 978 - 7 - 80234 - 944 - 5

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京明恒达印务有限公司

开 本: 720 × 960mm 1/16

印 张: 16. 25

字 数: 153 千字

版 次: 2013 年 6 月第 1 版

印 次: 2013 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 39. 80 元

联系电话: (010) 68990646 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网络订购: <http://zgfcbs.tmall.com>

网购电话: (010) 68990639 88333349

本社网址: <http://www.developress.com.cn>

电子邮件: cheerfulreading@sina.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

今阅·图书

cheerfulreading

编辑
手记

先说说主书名。看不见的手（市场）会失灵，看得见的手（政府）会出错，现实中的经济更像被一只“看不清的手”所操控——这是一个极其复杂的系统，其中的变量数不胜数，很多还难以量化，而且，这些变量之间还会互相影响。既然经济充满不确定性，那么我们是不是就不要研究经济了呢？恰恰相反，个人、企业和国家，全都跳不出经济这个话题。我们的提醒是为了让大家正视经济问题——它绝不像小学应用题那样简单，人们在经济方面的探索之路还很漫长。

再说副书名。经济虽然复杂，但是有一个大概的规律：先来者的赢面大，后来者的赢面小。假如你是一个年薪 10 万元的勤奋小白领，另一个富二代没有工作，但有 1000 万元存款。按照 3% 的存款利率，你有信心追上他的收入吗？无论是个人、企业，还是国家，后来者总是处于这样尴尬的劣势，在先来者制定的规则中，大多数人都是后来者。不过别灰心，后来者依然有翻盘的机会，而这，就是本书想告诉你的关键所在。

说明

游戏规则是谁制定的？游戏规则是为谁制定的？不是为了你——后来者。

那么，你该怎么办？完全遵守规则吗？尽量绕开规则吗？这得看你选择什么样的未来。

每个人要想坦然生存于如今的世界，必须有一个强大的内心。强大的内心，要么来源于信仰，要么来源于知识。但是，并非所有人都可以只依靠信仰而坚强。总有一些人，需要掌握足够的知识，这样才会给自己的家庭、团队、公司以信心和力量。

真正的知识，从打破对书本的迷信，从深入实际开始。



聚天下之英才俱毁之

进入北京大学，我的专业是经济学院金融学系。报专业的时候，觉得经济、金融是很有意思的，其实并不知道经济学、金融学究竟是什么。开始上课后，才发现很多同学和我的情况差不多。

于是，我们问：“什么是经济学？”一位副院长说：“就是经世济民的学问。”——我觉得高中语文老师也会这么说。我们问：“什么是金融？”某个金融专业课老师告诉我们：“资金融通。”——好吧，至少我晓得考名词解释时该怎么拿分了。

有一天，一个光华管理学院的同学拿着一本厚厚的著作向我炫耀：“看，《经济学原理》的第16版，你们的教材还是第12版的，过时啦。”我等热血少年向来眼睛长在头顶上，自然不乐意了。恨恨地接过来一看，没话说了。虽然是同一个著名

经济学家编的，两本书的内容还真大不一样！

我觉得经济学家太不地道了，没事出啥新版啊，害我等丢了面子。《论语》要是有个10版8版的，那古代读书人怎么活！教科书又不是连续剧，为什么会有16版？同一个人编的书，为什么这版和那版差别会那么大？以哪一版为准呢？难道说这位诺贝尔经济学奖获得者，在思想上依然还处在青春期，每年要再发育一下？骗我们的买书钱还是怎么着？学生很穷的好不好！

现在回想起来也容易理解，既然“经济”就是“经世济民”，“金融”就是“资金融通”，那么这位宗师所代表的“新古典综合派”必定就是个调和不同流派、左右逢源的“集大成者”。某一年，某种经济现象比较突出，相应的经济流派就得宠，“新古典综合”的著作里占的比例自然就要多些。这样看来，16版有什么稀奇呢？第30版、40版只怕已经待字闺中了。

好奇心和求知欲总是会带给人快乐和忧愁。大师们“与时俱进”，穷学生没话好说，他们的著作就算出到50版我等也只能兜着，大不了俺们找宿舍楼下的复印小MM给我们土法炮制几本。但有个问题他们得回答我：“评判一个经济理论对错的标准是什么？”

理工科的学生们可以去做实验，可以去做数学推演，学经济的学生该怎么办？

遗憾的是，在 20 世纪即将走进 21 世纪的那几年里，我们的经济依然在摸着石头过河。教我的老师们几乎都没有在真实经济里打拼的经历。他们不可能告诉我们，那些经济理论的名词、图表、符号后面，究竟代表了什么。

有 2~3 年的时间，我到学校图书馆里去翻看经济学、社会学、哲学、政治学、历史的各种书籍，想找到由经济学给我带来的一连串疑问的答案。一点悬念都没有，我没有找到答案。但有一个事实深深刺痛了我：今天我在经济学课堂上学到的，只能是第 n 手加工的信息， n 大于等于 5。

1. 划时代意义的经济学著作如《国富论》《就业利息和货币通论》《资本论》，均来自于对那个时代经济现象的直接研究。这是第一次的信息加工。

2. 为了便于传播和理解，后来的经济学家归纳了上述理论，抽象成一系列的前提假设、公式和图表，形成了基本的理论体系。但这个过程也伴随着信息失真。

3. 为了解释实际经济现象（通常是西方的经济现象），经济学家们每年都在根据各学术流派不同的比重和倾向修订着教科书。

4. 这些教科书翻译成中文时又是一次信息加工。而且翻译出来的成果相当依赖于翻译学者的专业水准和学术倾向。

5. 老师们要在教材中找出基本理论以及和中国经济现状不矛盾的部分，给我们做讲解。

这么长的过程，如此曲折，那么我们这群本科生就只能接受更多次的信息加工，也就意味着更多次的信息失真了。这就好像《快乐大本营》这类娱乐节目里经常搞的游戏，第一个人向第二个人比划他看到的東西，第二个人又比划给第三个人看……等到第五个人比划时，天知道他觉得他看到了什么。

大学三年级时我很幸运找到了在人民银行总行金融研究局实习的机会，整理了一堆堆的调查问卷。没来得及搞懂问卷究竟要说明什么，倒是认识了在那里管电脑房的清华前辈和管图书室的北大前辈。同样是在人行金融研究局这个稀罕人扎堆的地方，一位南京大学博士毕业且发表了知名学术作品的老兄对着我大发感慨：“名校？聚天下之英才俱毁之！聚天下之英才俱毁之！我们早就完蛋了！”

这些见闻如此让人沮丧，以至于我决心本科毕业就直奔经济的第一线去——在那里我才可以把自己在课堂学到的理论和现实经济做对比，分辨哪些是有用的。既然经济学没法在实验室里做试验，那么就把自己投入到经济实践第一线中去吧。所谓的第一线，是指基层，并且是实体经济的基层：那些提供产品或服务，使得有人愿意付钱给你的行业第一线，市场的第一线。

人要追求内心的宁静，可以有两途径。一条是知识，你知道了，就不会烦躁。一条是宗教，你相信了，也不会烦躁。大科学家牛顿晚年皈依了上帝，北大有天才校友很年轻就剃度出家，都是在不同的阶段用不同的方式去追求内心的宁静。内心不平静，后果很严重。轻则失眠，影响食欲和男女功能；重则精神失常，妨碍社会和谐。

这样说起来，学好经济学还是不错的选择。你可以获取经济上的回报从而在物质上富有，也可以不断满足天性的好奇心获得内心的满足。在未来中国经济更加发达的岁月里，内心的满足比物质富有或许还要更珍贵些。你幸福吗？内心满足就是幸福，其他的都是扯淡。

如果你想在这个世界里获取东西，你得用理性对她表示尊敬，遵守她的法则，是为唯物主义。如果你要获得精神的快乐和满足，你就只能去扣问自己的内心，必要时对自己天性中的缺点睁一只眼闭一只眼，是为唯心主义。作为经济学讨论，毫无疑问应该用理性的态度去看待研究对象。所以，你必须了解，构成经济体的最基本单位——个人，天性中普遍具有的性质。

在这 10 年的第一线体验里，我可以感觉到经济学面临的最核心问题，实际上就是由人天性中与生俱来的对立面造成的。我们不能像理工科的学生那样，得出那么笃定的答案；我们也

不能像艺术家那样，天马行空任意所至。然而这正是经济学的魅力所在，撩拨着人们的进取心和好奇心。

这10年里我并没有什么不凡的经历，只是因为带着问题，所以一直都有思考，并把这些经历、问题和思考记了下来。于是有了这些文字。

反正早已经“完蛋”了，是不是“英才”实在不值得在乎。只有抛掉枷锁，才能睁开眼睛。好吧，开腔。

今阅·图书

cheerfulreading

延伸阅读

《金融幻象》ISBN 978-7-80234-459-4

天涯第一楼主 poseidonne (海神) 力作, 欲透彻了解中国经济现状的必读书! 被读者誉为“真实反映中国经济现状的一面镜子”!

《以碳之名》ISBN 978-7-80234-527-0

这本书不是第一个反对低碳的声音, 但却是在时下中国, 第一个旗帜鲜明地对抗全球变暖论断的先锋之作。

《中国“再平衡”》ISBN 978-7-80234-590-4

《中华工商时报》副总编辑心血力作! 中国经济会不会“崩盘”? 产能过剩是市场的错吗? 刺激政策要不要退出? ……

《谁在绑架中国经济》ISBN 978-7-80234-589-8

也许你不知道: 中国从 2010 年开始, 干活的人将越来越少; 中国政府的行政管理费超过了经济建设费用; 中国的银行在用穷人的钱补贴富人……

《理财金典》ISBN 978-7-80234-556-0

搜狐理财社区顾问“金刚 20000”心血力作, 坦陈 15 年投资心得! 最通俗、最系统、最实用、最值得珍藏的理财工具书!

《这个国家会好吗》ISBN 978-7-80234-808-0

本书从经济视角入手, 力图解释中国崛起的原因, 并回答“中国会好吗”这一世纪之问。本书涉猎内容甚广: 贫富分化如何产生、市场有哪些缺陷、地方政府如何定位……

《金融极权》ISBN 978-7-80234-811-0

本书通过全面、细致、深刻的分析, 告诉了我们美国之所以能够主宰世界的奥秘所在。原来, 金融能够发挥出超乎我们想象的巨大能量。

《稻盛和夫的伟大基因》ISBN 978-7-80234-599-7

稻盛和夫, 被称为日本的“经营之圣”、“人生之师”, 是日本目前仍在世的经营大师, 被称作“东方的德鲁克”。本书是国内深度剖析稻盛和夫经营理念的第一书。

《生化超限战》ISBN 978-7-80234-606-2

本书对转基因和疫苗的原理做了分析, 更重要的, 对其背后的操控力量——人口控制寡头的行为和思想作了详细的介绍。转基因食品真的能吃吗? 疫苗存在哪些风险?



《价格的奥秘》ISBN 978-7-80234-604-8

本书选取“价格”这一视角，用最平白的语言，为你解读日常生活中丰富多彩的定价行为，揭示现象背后的经济道理。

《GDP先生的讲述》ISBN 978-7-80234-603-1

本书能够帮你“GDP”有所了解，同时激发你对以下问题进行思考：一个经济发展指标，一个普通的统计数据，为何会在当代中国被赋予不可承受之重？

《投行的逻辑》ISBN 978-7-80234-405-1

为什么投资银行能在长时间内保持对金融界精英的巨大吸引力，而且在规模越来越大的同时其发展也越来越成熟呢？本书将为你一一解答。

《你敢说你会签合同吗》ISBN 978-7-80234-407-5

精神病人签约买电脑，合同有效吗？悬赏广告约定报酬，归还者能要求按约定支付吗？试用货物，试用期满可以不买吗？……一本书将“合同”之事说得明明白白！

《资本的力量》ISBN 978-7-80234-825-7

本书详尽地阐述了国内企业进行股权投资活动时，在“募、投、管、退”各个环节的实际操作模式，并对股权投资过程中可能涉及的相关问题作了详细分析和研究。

《为什么我们越来越“穷”》ISBN 978-7-80234-408-2

本书从货币的演变过程入手，旁征博引，对目前高经济增长伴随的通货膨胀，以及由此引发的贫富差距不断扩大进行了有趣的分析，告诉人们如何面对越来越“穷”的现实。

《职场360度》ISBN 978-7-80234-630-7

“德鲁克管理思想”的本土版，结合中国历史，适应中国国情。一本专门解决企业中层危机的经典之作！一本凝结多年一线实战经验的管理力作！

《咀嚼人民币》ISBN 978-7-80234-629-1

人民币该不该升值？美元为什么要贬值？如何夺回人民币的定价权？……天涯经济论坛知名楼主“辉煌的泡沫”力作！

《中国经济盛世背后》ISBN 978-7-80234-855-4

本书从人们的日常经济生活入手，分析了当今中国经济盛世背后的诸多问题，指明了我们与世界存在的巨大差距，告诉了人们盛世背后的冰冷真相。

《中国离世界还有多远》ISBN 978-7-80234-851-6

“盛世”中的中国和危机中的西方依然存在巨大差距，这种差距的缩短非短期能实现。本书客观地分析了这种差距，并对未来中国经济的



转型和发展提出了建设性意见。

《经济大周期》ISBN 978-7-80234-704-5

历史总在惊人地重复，却又不是简单的重复。如果能够把握住历史发展的规律，则可使投资无往不胜，本书会告诉你一些基本的经济周期知识。

《中国创投 20 年》ISBN 978-7-80234-708-3

本书对中国创投行业 20 年来的起落沉浮做了全景式系统描述。李开复、沈南鹏、江南春、薛蛮子等众多创投行业“大佬”关注本书，纷纷推荐，为国内创投类图书少有现象。

《世纪大迁徙》ISBN 978-7-80234-702-1

传统的、过去几十年延续至今的城市化路径经不起历史和现实的检验，它需要重新定位，甚至需要“改邪归正”。本书为国内著名时评人犀利之作！

《创业就像闯江湖》ISBN 978-7-80234-703-8

金庸小说是武侠小说，也是创业小说！阅读本书，我们完全可以从金庸小说中发掘出创业与管理智慧。

《从钞票到股票的疯狂史》ISBN 978-7-80234-712-0

本书对欧亚大陆的基督教国家、伊斯兰世界、中国三大板块进行了横向比较，为你提供了一个分析当下世界复杂经济形势的基准坐标。

《经济怪象》ISBN 978-7-80234-734-2

本书以作者自身经历以及社会热点事件为切入点，辅以经济的视角解读社会现象，冷静分析中国人当下的生存困境。

《大政府，小国民》ISBN 978-7-80234-739-7

本书以众多老百姓日常生活中遇到的问题为线索，用简单明了的语言将经济学和与现实生动地结合在一起。

《资本的傲慢》ISBN 978-7-80234-735-9

这是一本写给决策者和平民百姓的书。从行为经济学的运用入手，告诉了我们，30 多年的改革开放到底带给了我们什么。

《2020，我们会不会变得更穷》ISBN 978-7-80234-736-6

这是一本全面系统地读懂中国的书。本书以百年的视野看当代中国，为您提供了宏大而精深的视角。在这里，读懂中国，看透未来，认清使命。

《中国经济大洗牌》ISBN 978-7-80234-755-7

本书从财政结构、宏观经济调控、新能源以及世界经济的发展等方面入手，探讨了中国经济转型的方向，分析了中国经济的前世今生。



《大变局时代，我们怎么办》ISBN 978-7-80234-758-8

“凯迪社区”浏览量过千万，帮你清晰把握时代脉搏。一本信息量巨大的经济通俗读物，人人都能读懂！本书实为深入解读中国经济问题和把握未来投资趋势的难得力作！

《你所不知道的冰冷经济真相》ISBN 978-7-80234-759-5

本书从宏观经济政策解读入手，先后分析了 GDP 保 8 背后的就业压力，国进民退的结构性原因等众多经济社会问题，力图为读者展现一幅中国经济的宏观画卷。

《中国航母》ISBN 978-7-80234-763-2

中国为什么要造航母？中国为什么长期造不出航母？一本书让你全面了解中国航母。

《包装出来的“西方文明”》ISBN 978-7-80234-769-4

西方自古就比中国强吗？西方一直就是那么文明吗？颠覆你印象中的西方文明。

《下一个泡沫》ISBN 978-7-80234-788-5

与泡沫一起膨胀的是人们的贪欲，与泡沫一起破灭的是人们的希望。告诉你经济兴衰的规律。

《金融之巅峰》ISBN 978-7-80234-795-3

一部美国投行的兴衰史！告诉你高盛、摩根士丹利、美林、雷曼兄弟、贝尔斯登的起起落落。

《这样穿才能成为销售冠军》ISBN 978-7-80234-797-7

著名形象营销专家精心为职场人士提供的形象指南，按照本书的指导，你会快速实现业绩倍增！

《快速读懂世界经济格局》ISBN 978-7-80234-796-0

本书帮你解决对经济不“感冒”、一看财经频道就想睡觉的问题。让你感觉到读懂世界经济格局并非那么难。

《海淘攻略：教你玩转海外淘宝》ISBN 978-7-80234-770-0

最潮的购物方式，手把手教你海外淘宝，让你成为最时尚的网络购物达人。

《谁来拯救世界经济》ISBN 978-7-80234-810-3

本书从个人选择与现代经济的运行机理出发，解释失业、贫富差距、债务危机以及经济大萧条等社会最关切的经济问题。





第一章 西方经济学——后来者的坟墓 / 1

先掉下来的苹果会要求后掉下来的苹果遵守牛顿力学定律吗？不会。不管苹果愿意不愿意，它总是这样掉下来。那为什么西方世界老是要求后来者遵守他们的经济学法则呢？显然西方经济学和物理学不一样，不但不是科学，还夹带着先来者的“私货”。房地产黄金十年给中国人来了一次全民经济学科普。剖析这场游戏的各种角色和进程之后，后来者们会发现，只有破除对“理性人假设”的迷信，才能保住钱包、留住希望……

第一个耳光 / 3

三个陷阱 / 11

房地产是这么回事 / 20

绞杀理性人 / 28

拜拜，黄金时代 / 39

本章经济原理小结：片面假设之谬误 / 47

第二章 资本的血统 / 49

迷信“理性人假设”的人在这个世界里过得不好，不懂“人性”的资本同样难以成功。亲历几家上市公司的起步、扩张、变革和竞争，你会发现“资本”是另一个被长期误读的概念。无论你是想获得更高的薪水，还是想拥有自己的一片天空，理解资本及其具体形态的内在逻辑都是很必要的。作为市场经济的基层组织核心，资本不是单纯追求最大利润，还必须有着性格和血统……

是肮脏还是先进 / 51

一个资本的产生 / 58

另一个资本的突击 / 67

资本的血统 / 76

后来者的奋斗 / 80

本章经济原理小结: 人性在组织层面上对经济的影响 / 88

第三章 宏观经济是红色的 / 91

宏观经济的确很复杂,但绝不神秘。无论用“科学”包装,还是用“价值观”粉饰,都掩盖不了西方经济学在解决宏观经济问题上的无能和虚弱。错误的假设+错误的角度+错误的方法,得出结论的正确率和抛硬币没什么两样。到真实经济中去,用自己的眼睛观察,用自己的头脑思考,普通人也能把握宏观经济,获取财富。领悟了东方智慧的后来者完全可以做得更好……

宏观经济学不是科学 / 93

请下神坛 / 102

楼市调控早知道 / 109

经济增长中的机会 / 121

本章经济原理小结: 人性在社会层面上对经济的影响 / 126

第四章 大时势与小梦想 / 129

质疑是为了更好地学习。近现代,西方在经济上遥遥领先是一个不容抹杀的事实,西方智慧有极了不起的地方。只学习浮在表面的西方经济学理论,远远不够。探究“理性人假设”背后的一系列深刻智慧之后,这个国家的优势和劣势才能一目了然,对前进的道路才能心中有数。当大时势继续滚滚向前时,个人后来者和公司后来者实现小梦想的机会就在其中了……

为什么中国曾经长期领先 / 131

为什么中国不能率先进入市场经济 / 146

为什么西方抢先进入市场经济 / 155

预见未来 / 167

本章经济原理小结: 人性观决定了经济模式的演进 / 177

先掉下来的苹果会要求后掉下来的苹果遵守牛顿力学定律吗？不会。不管苹果愿意不愿意，它总是这样掉下来。那为什么西方世界老是要求后来者遵守他们的经济学法则呢？显然西方经济学和物理学不一样，不但不是科学，还夹带着先来者的“私货”。房地产黄金十年给中国人来了一次全民经济学科普。剖析这场游戏的各种角色和进程之后，后来者们会发现，只有破除对“理性人假设”的迷信，才能保住钱包、留住希望……

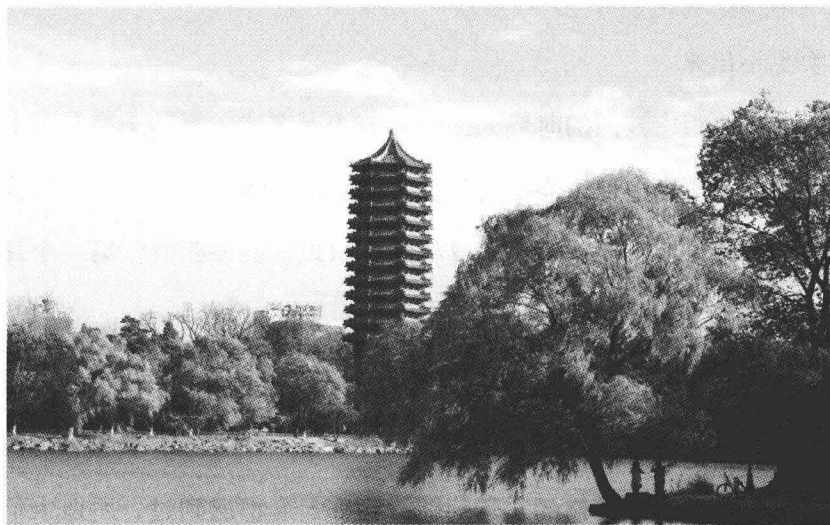
第一章 西方经济学—— 后来者的坟墓



第一个耳光

象牙塔里面的日子安逸得有点无聊，这时候看外面的世界，怎么看怎么精彩。这真踏出去了，滋味怎样啊？

我养过一只非常聪明的猫，我们叫它小Q，它擅长策划对人的恶作剧。先是故意逗弄人去找它，然后躲到阳台门后面，等你走近时，突然跳到你面前挥舞一下爪子，吓你一大跳。一家人先后都着了它的道，一致决定应该让它的优良基因发扬光大。于



是，当这只猫 8 个月大的时候，我们把它放到楼下的公园里。那里生活着不下十几只猫，经常在春天的夜晚深情联唱，逼得二楼的邻居向它们扔空啤酒瓶。小 Q 老趴在阳台上看它们，之后干脆加入到联唱里面，而且叫得跟空袭警报似的。本以为，小 Q 应该欢快地奔向幸福新天地。可是，它没有。它拼命扒着笼子，死活不肯松爪子。

我一直记得小 Q 最终被抓出笼子放在草坪上的情景。它浑身发抖，眼睛里满是恐惧。四条腿似乎一点力气都没有，像一团烂泥一样蜷缩在了地上。然后，它开始歇斯底里大叫，但就是一动也不敢动，好像除了它现在趴着的巴掌大地方之外，到处都是妖魔鬼怪（如果猫也怕妖魔鬼怪的话）。它就这样发抖蜷缩着叫了整整十分钟，没挪动一厘米，以至于我只好上楼抓把猫粮来安慰它。可是当我下来时，小 Q 已经消失了，任凭呼唤也不出来。

我刚踏出校门的时候，比小 Q 好不了多少。满脑子都是书上的东西，所以连伸个脚指头都要哆嗦半天。然而，现实不会因为我的哆嗦而照顾我，不是要寻找理论与现实的差距吗？第一个耳光很快就来了。

2003 年毕业，我遇到了第一个实际经济问题：从哪里开始体验基层经济运行呢？换个说法，就是“找工作”，看谁愿意付我工资。这是个最普遍的实际问题，几乎人人都遇到过，所以人们

习以为常到不去问为什么。就是这个看似再平常不过的“找工作”，却反映了最突出的反差——理论和实际，趋势和现状，方向和道路——外面的世界根本不是那么回事。

我的一位同乡兼学长为我牵线搭桥，在某个领域内规模首屈一指的国有金融企业总部谋到了一个人职的机会。这个机会的到来不带任何经济方面的附加条件，而是很委婉地提出了未来在人际关系上的一些要求，讲得直白一点，就是我必须从此站在某一边了。非常感谢他能给我这样一个机会。当时一心要按“市场经济”方式给自己找工作的我，没有愿意按照那样一种方式向前走。后来，我发现那样一种方式正是当时进入类似机构的主流方式，是传统在当代的一种自然延续。换句话说，就是几千年来咱这都是这样的。显然，这与市场经济精神是不一致的。

下面的比例，可以使你了解到 2003 年——取消毕业分配 4 年后——劳动力市场化的程度。然后你就知道西方经济学在当时的中国，可以顶个球用。

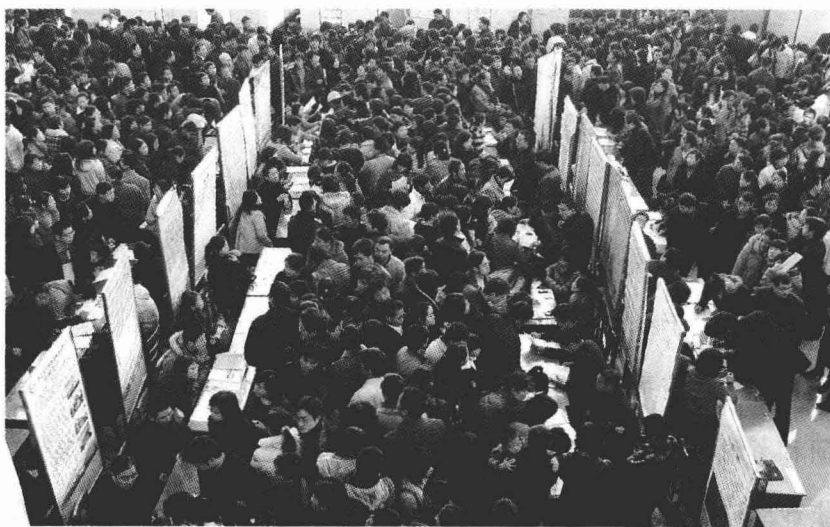
毕业时，院系里其他同学的去向基本分为两大类，各占一半。一类是继续深造，也就是继续读书。这里面去国外的大约又占一半，由于经济类专业申请奖学金比较难，这个出国留学的比例与理工科院系相比是不高的。而选择在国内读书的，也就是保研和考研了。另一类是找工作。这里面去国家机关、国有银行、事业单位等的大约又占 2/3，剩下的几乎都去了大型外资企业。

像我这样跑去民营企业的，几乎没有。

虽然学的考的都是西方经济学理论，虽然几乎都认同市场经济，但是我的同学们很少愿意让市场去为自己找未来。当时一位同班同学的话让我印象非常深刻：“我觉得商人是除妓女外最下贱的职业。”连学经济的大学生都看不起商人，市场经济在当时中国人心目中的实际地位真不怎么样。西方经济学又有什么现实意义？这就是当时中国的真实状况。

同学的这句话，在接下找工作的几个月里偶尔会窜进我的脑海。因为让市场给自己找未来，的确让在之前社会环境下成长起来的我很不开心。有时夜深人静了睡不着，觉得已经完蛋的自己又再完蛋了一次，小心脏连带整个躯壳在往里面收缩、塌陷……

那一刻，非常后悔放弃师兄给我的机会，肠子有发青的感



觉。后来想想，有两点是当时最难熬的。一个，你根本不知道究竟谁需要你，只能把自己送到一个又一个面试官面前去被挑选，那种对陌生未来的恐惧在心理上实在是个巨大的刺激。第二个，学的东西在找工作时几乎一点用处都没有，和老江湖们搭个话都难，自信心都不晓得从哪里来。

叫你得瑟，找工作就找工作，搞什么名堂叫经济学实证体验。你以为你谁啊？这下知道世事艰辛了吧？我只能面对现实了。不再盯着正处于低谷的金融业，转而寻找任何一个有可能给我一口饭吃的公司；拜托七大姑八大姨赶紧给我介绍工作；去考这个那个职业资格证书。

一个没有工作经验的毕业生，要去找第一份工作。如果能够托人走关系得到自己想要的工作，恐怕没有人会拒绝。这跟你在哪个国家、哪个城市没关系。

市场经济学里有个基础的假设，叫做理性人假设。大意是假设人都是足够聪明的，知道用最小的代价为自己去谋求最大的好处。没有这个假设，就没有市场经济学。

可是，你能说我的大多数同学不理性吗？我觉得他们比我明白。你能说那些为孩子拉关系找工作的父母不理性吗？也不能。争取一个高起点，争取一条平坦的前进道路，哪点不理性了？而理性选择的结果就是，尽量先避开市场选择。

如此看来，市场经济学里的理性人假设是片面的，应该叫做机

机器人假设。只有机器人可以没有爹妈，没有亲戚朋友，没有社会关系，可以只恪守科学规则。况且，规则不一样，理性得出的结果也完全不一样。理性人假设只在某些特定的条件下才比较符合实际。



现实，就是某个起点以后终点以前的地方。就是某个夸起来无限美好、骂起来十恶不赦的地方。就是某个在天堂之下、地狱之上的地方。后来，我招人的时候，遇到过几个不要父母亲朋安排，一心自己闯荡的年轻人，一般我都会给他们工作的机会。很少有人能撑过半年，不是回自己的家乡当公务员，就是回去当了他董事长爸爸的助理。能撑下来的，我交他这个朋友。

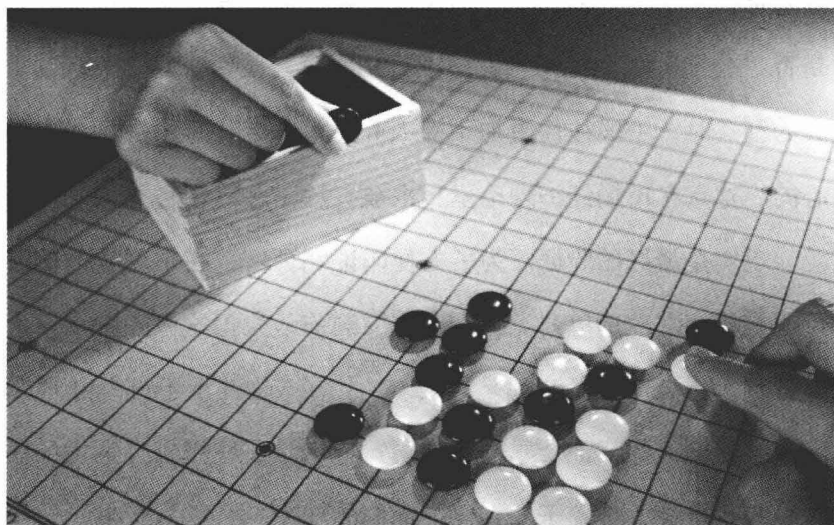
瞧瞧，刚刚开始我的经济学实证体验，现实就狠狠地扇了理论一个耳光。理论不晓得痛，倒是我的脸上火辣辣的！经过6个月的折腾，经历了各种之前无法想象的事情，在几个莫名其妙的

公司混迹后，正在兴起的房地产市场终于为我在上海这个陌生的城市里找到了一份长期的工作。从长远来看，市场的这个选择对我来说也许是最好的，好过我去那家中国最大的金融机构总部。反正，我是不知道的，据说市场知道！

我和市场的亲密接触就这样开始了。和谈恋爱一样，我爱她，于是被她折磨。此时，我的心里已经隐隐有了这样的一个印象：“现有的市场经济学理论，存在明显的漏洞。”在接下来的一线体验中，这种感觉越来越强烈，以至于我发现这不只是漏洞，而是一个陷阱。

漏洞和陷阱的区别是什么呢？如果漏洞是个窟窿，那么陷阱就是知道那里有个窟窿但不告诉你，甚至还带着你去。

一个读书人，估计是看不惯这种做法的。当他们发现在真实



经济里这样的情况居然很平常时，往往痛心于“世风日下人心不古”“礼崩乐坏”“中国人到了最没道德的时候”。市场经济学里说了，完全竞争的市场是资源配置最优的。通俗地讲，市场上所有人公平竞争，对整个社会来说是最好的。道理是没错，就是还没搞明白市场经济究竟是怎么一回事。

一个要付房租、要追女朋友、要最新的智能手机、要出国旅游、要买房子的年轻人，为了多赚一点工资让自己过得稍微好一点，需要加多少班，陪多少小心？一个部门总监是经过多少轮的斗智斗勇忍辱负重，才可以脱颖而出直到站稳脚跟？一个公司又要面对多少竞争、多少阻碍，担多大的责任、多大的风险，做多艰难的取舍、多难耐的隐忍，才可以领着一公司的人生存发展下去？但凡亲身经历过其中艰辛的人，就会知道为了赢得竞争，人们愿意付出多少身体和心灵的代价。竞争的过程，是很难去评判是否“公平”的。如果当竞争上升到国家与国家之间，关系到重大的利益时，手段往往更加不被人介意。“结果”才是经济人关心的。这点在市场经济理论里，也被有意无意地忽略了。

现实是最好的验证。为了方便印证和理解，在举现实的例子说明市场经济理论里究竟存在哪些漏洞前，先把这些陷阱讲给大家听听。什么“市场永远是对的”，什么“总理干不过总经理”，不卖个破绽给你，谁会乖乖上钩啊？特别是那些没见过老虎的牛犊要多留点神，小蹄子们，仔细你们的皮！

三个陷阱

有三个漏洞，经常被用作借口，制造陷阱。

第一个，市场经济理论是偏袒强者和先行者的，教人恃强凌弱。

第二个，市场经济理论的视角是个体的，不是整体的，教人不通人情。

第三个，市场经济理论夸大了人的理性，教人狂妄自大。

先说第一个，市场经济理论是偏袒强者和先来者的，制造了“完全竞争”陷阱。

市场经济理论看起来是崇尚自由竞争的，但实际上这种自由竞争在现实中根本不可能存在，就算有，也只会极短的时间内存在。市场竞争不是体育比赛，不是考试，竞争者的起点是完全不一样的。因此，即使后来者能够在效率上胜过先来者和现有的强者，起点上的巨大差距依然可能让先来者轻松取胜。

我曾经拿着一套房地产互联网创业方案找到一位投资人，请他评估可行性。我很有热情，觉得自己经历过某个房地产互联网

公司由小到大的历程，因此坚信这套方案是可行的，并拿那家公司的成长经历作佐证。投资人听完，委婉地向我指出：“那家公司创业时，只有 1000 个人在搞互联网。现在，有上百万人在搞互联网，还有几个巨型公司把持着强大的资源。”他指出了一个事实。如果我就这样进入市场竞争，就像一个小娃娃去和一群成年人玩无限制格斗比赛，不限制年龄、不限制体重、不限制手段。比赛的规则看起来是一视同仁的，实际上呢？当你在街上看到一个成年人在打一个三岁小娃娃时，你会自然的同情和帮助小孩。当然了，不排除你内心有特殊倾向，乐呵呵跑过去围观。但是，你至少不会认为这是公平和对等的较量。

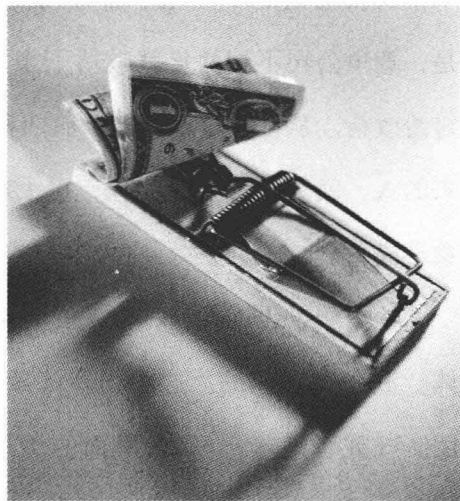
只要你参与了公司间的激烈竞争，就更会发现完全竞争市场是一个童话。当一个公司决策是否要进入某个领域或者某个地域的市场的时候，总是要仔细衡量自己有什么特殊的优势，竞争对手有什么优势。不找到足够的相对优势，没有谁会愿意投入资源去追求惨烈的竞争。完全竞争意味着更多的付出和平庸的回报，是糟糕的决策者才会陷入的窘境。在一些需求缺乏弹性的市场领域，这种态势更加明显，一家垄断或者几家公司联手，是最常见的局面。

当然，强者们总有地方让弱者呆着，好让弱者们孜孜不倦地为自己构建的体系服务。当有人对你说：“嘿，来场公平竞争吧。”多半你得仔细想想了，对方是富二代，还是美利坚合众国。

你可以继续磨炼自己的能力，你可以寻找你的相对优势，但如果一受人家“公平竞争”的挑战，就愤然出手而没有考虑明天，那么只能说真正脆弱的是你的头脑你的神经。

“完全竞争”这个陷阱里，填满了无数有前途、有理想的后来者。先来的强者们会利用自己既有的优势毫不留情地消灭他们的实力，攫取他们的财富，摧毁他们的意志，然后慈祥地说：“来，我给你安排个位置吧。”公司之间如此，国家之间更是如此。

所以，纯粹市场经济理论是符合强者利益的，它让现在的强者占据有利的优势，使得强者更强，而弱者和后来者则被无情地打垮或者淘汰，成为强



者构架的一部分，为强者输送更多的能量以扩大其优势。这样的结果，有个专门的名字，叫做“马太效应”——富者更加富，穷人更加穷！

如果你是一个穷二代，希望凭自己的勤奋和天赋改变命运，你该怎么做？别相信什么“完全竞争”！别轻易动什么“创业”的念头！

再说第二个，市场经济理论的视角是个人的，不是整体的。制造了“个人成功”陷阱。

市场经济理论告诉人们，如果每个人都去追求自己个人利益的最大化，那么在市场经济体系下，整个社会的福利就可以最大化。听起来很不错哦！

2004 年我刚刚工作 1 年的时候，我当时的主管被竞争对手用双倍的薪酬挖走了。竞争公司用同样的手段挖到了一批人。但是，竞争公司不到两年就败落下来了，他们的职员们各奔东西，纷纷改行，从基层重新做起。而同我的主管一起进公司并坚持下来的人，就算能力并不如他，也大都成了行业里有资历的人物，拿着高薪。

这个例子告诉我，一个人的利益往往是和一个团队（或者集体）联系在一起的。这个团队（或者集体）如果击败了另一个团队（或者集体），那么里面的每个成员都会获得益处。反之，则每个成员都会受到不好的影响。一荣俱荣，一损俱损。面对团队（或者集体），个人的作用是有限的。依赖个别人的团队，很难是一个好团队。如果一个团队里的每个人都在追求个人利益的最大化，如果一个团队里的个人是为了眼前的个人利益聚集在一起的，那么这个团队肯定是个糟糕的团队，最终这个团队里的大多数人会损失很多。

人本来就是社会动物，脱离群体的个人几乎无法生存。当今

社会，分工越来越精细，人的生存更加依赖合作，团队合作精神（或者集体主义精神）就显得更加重要。如果一个人总是追求个人利益，而不愿意为团队作出奉献或者牺牲，又怎么能够获得团队的认可和信任，又怎么能够和团队共同成长，获得更大的发展呢？

自然人组成了法人（也就是公司），法人们组成了协会或商会，协会商会们去沟通部委，为了在激烈的竞争中获得优势，人类会本能地团结起来。



法人（公司）、协会、商会乃至国家，哪个不是人们为了获得团队（集体）的支持和庇佑而成立起来的？

可是市场经济学理论在理论上忽视了这点。好莱坞大片更是推波助澜，超级英雄总是只手拯救整个世界，配角们老是出场没多久就做了炮灰。观众们个个看得激情澎湃，都在想象着自己就是那个超级英雄，心中暗爽不已，谁也不会愿意把自己设想成那些倒霉蛋，因为那很可能就是现实中的自己。等到在现实中真的一起遇到了困境，绝大多数普通人都会躲在一边，等着超级英雄出手。也难怪，电影已经无数次为他们做了沙盘推演，他们还能

不知道怎么办？于是，一盘散沙。个人成功就能带来社会成功，只能是另一个市场经济理论童话。口号很动人，但实现的路径却根本经不起推敲。

“个人成功”这个陷阱里，填满了无数能力强又有自信的热血青年。他们执著地追求着个人的成功，一边坚信自己应该成为公司或者国家的栋梁，却不晓得已经被经济组织看做了毒瘤和害群之马。等到有一天发现了这个巨大的落差，自己原来是个不通人情被其他人所不容的人，沮丧的心情能够在一夜之间摧毁他们的意志。于是有人捶胸顿足：“天妒英才啊！”连天的脸色都看不懂，算什么英才？掉进理论陷阱里的小蹄子一枚而已。

如此看来，为什么很多后发国家总是选择那些集体主义的模式？因为崇尚个人主义的后发国家，只会为先进国家提供高素质的个体劳动力和消费力，却不可能带领整个国家发展起来。有句经典台词怎么说来着？“他说救国救民，其实只救了他自己！”这对后发国家的普通民众，能有什么真正的号召力呢？一个投资者或者管理者如果看不到这些，是很难做出正确决策的。

最后说第三个，市场经济理论夸大了个人理性，“个人理性”陷阱足以摧毁一个国家的经济。

市场经济理论恐怕是有史以来最能打动人心的一了。市场经济之所以能够这么快地创造社会财富，正是因为它直接命中了每个人内心原始渴望的东西。个人欲望，是驱动市场经济的

根本力量。通过刺激个人欲望，商品市场空前的扩展，社会总财富史无前例地积累；通过刺激个人欲望，人们的生产热情和创造力空前的迸发，人们的物质生活从没有这么富足过。市场经济理论和与之伴生的文化，总是张扬人的个性，释放人对欲望的追求。没有比这更让人激动的主张了。这是市场经济理论最成功的地方之一。但是，这样的成功使得“个人理性”陷阱具有极不易察觉的伪装，也就造成了更大的危害。

在学校时期、在工作以后，我总能看到一些很有才华的人，在不知道节制的个人嗜好下，沉沦下去或者走上了急功近利的岔路。放纵、浮躁乃至铤而走险，在什么时代都可能存在，但市场经济理论毫无疑问地放大了这些人性中的弱点。

之前已经提过，市场经济学理论有个最基本的假设，“人是理性的”，能够做出正确的选择。在情况简单的时候，这或许可以说得过去。情况稍微复杂一点，人的理性就未必可靠了。我们接下来会用案例来说明，在很多时候“理性人假设”是多么不切实际。如果人是理性的，那些公司的大多数市场营销人员都该失业，很多行业都不能存在——因为这些营销人员所作的，就是制造人们的消费冲动，绝对不能让他们保持理性。

如果被市场经济理论完全占据了头脑，理性人假说会不断对人们做心理暗示，刺激他们内心的自我迅速膨胀，自以为清醒地闯进一个又一个陷阱，造成个人和社会的悲剧。

一个人是不是成熟，很大程度上取决于能否控制自己的欲望。有能力去做，只是成功的基础。有能力去做但有选择地去做，才是成功的道路。“有所为，有所不为”，“有所不为”更困难，也更可贵。个人追求自己发展的物质欲望和精神欲望，在市场经济理论的释放和推动下，如同从悬崖上倾泻而下的瀑布，能给予制约，难度等同于力挽狂澜。能力越强，欲望越强，制约起来越难。看看你的周围吧，故事最曲折的人，总是那些最有能力但自我控制力没有同等强大的人。

“个人理性”陷阱的危险性远远不止于此。

当一大群人自以为是的“个人理性”汇聚成巨大的集体盲目热情时，一个公司、一个国家乃至经济全球化下的一大批国家，都会走向可怕的极端。当大部分人猛然发现原来自己们都在犯着同一种迷糊时，灾难已经无可挽回了。上帝要人灭亡，必先让人疯狂。“个人理性”陷阱不愧为使人疯狂、毁人智商、打家劫舍、破国杀将之利器，真乃老甲鱼暴虐小蹄子之必备佳品！

2008年起全球经济危机又一次爆发了。无论是美国次贷危机，还是欧洲债务危机，都源自个人和经济体集体性地放纵自己的欲望，当他们发现原来这一切远远超出了自身能力时，损失已经造成，悬崖已经在脚下了。损失，是不会自我消失的，它只能被转移。强国利用对经济秩序的把持，转嫁经济危机损失的丑陋演出，总是接着上演。于是，一个或几个经济体几十年的积累，

就随之被消灭掉了，随经济一起崩溃的还有一群人的精神。在制造极端行为上，市场经济理论和历史上最蛊惑人心的学说比都毫不逊色。一次又一次……

这三大陷阱联手造成了如下一些后果：

首先，两极分化迅速发生，并且程度越来越严重，难以逆转。后来者，弱小者几乎没有改变命运的机会。沸沸扬扬的“富二代”话题，“经济拉美化陷阱”或者“中等收入陷阱”问题，正是由此产生的后果。

其次，个体逐利的行为无法节制，造成了整个社会和宏观经济的大灾难。

相信“市场是万能的”，是一种原教旨主义，是对复杂世界的过度简化，是一种极端，和历史上任何一种宗教，并无本质差别。人类需要宗教，人们有相信“市场是万能的”的自由，但这不是科学。

西方经济学教科书上描绘的“市场经济学”，在现实经济运行时，被证明是有益的、有效的。但它又明显是机械的、片面的，蕴含着巨大的危险。后来者要是对这些理论完全照搬，那么不但要“仔细你的皮”，还要“仔细你的小命”！

肯定有人不同意上面的这些说法，说我是在危言耸听，要带坏志虑忠纯的好人们。那么，就拿这十年楼市里的例子来说说道吧。这几年要说有什么收获嘛，事情倒是见了不少。

房地产是这么回事

恐怕没有比房地产市场更好的例子来解释后来者遇到的困惑和艰难了。从 2003 年到 2012 年，楼市以市场的方式开始，让一大批人发了财，然后把更多人都卷了进去，慢慢演变成了市场解决不了的问题，最终成为整个社会的课题。以这个阶段房地产市场做案例，应该能勾起很多人还不算遥远的回忆。切身的体验，将帮助我们理解究竟发生了什么。如果这里面还带着点痛，那更加能让人记得牢啦。

十年中的哪些阶段，有最多的故事和最决定性的意义呢？究竟哪些人在楼市赚了钱，谁又会是买单的人呢？是什么力量和什么原因让房地产市场最终走出了这样的轨迹呢？

作为国民经济支柱产业，房地产在促进发展方面起到了非常重要的作用。在“市场经济”的大旗下，房地产也带来了经济失衡和社会弊病。然而，这不需要由一个观察者来做出评价，这里只力图还原市场的走向和内在脉络。

的一部分。一些开发商也会承担相应的市政配套、商业物业的建设。所以，甚至可以把开发商看成城市运营的分包商，从地方政府那里承包了城市某一区块的运营。

一个完整的构架中，当然不能少了最终买单的人，不赚钱的买卖谁做啊。购房自住的人群成为构架设计中的买单人，也是毫不奇怪的。没房子住，这日子怎么过啊？没好房子住，这生活品质怎么上去，这身份地位怎么显摆啊？这个基本的事实居然很多人都看不到。请注意，这里的买单不带任何褒贬。如同到餐馆吃饭买单一样，买单只是个动作。至于这买单买得值不值，公说公有理，婆说婆有理，每个人自己心里清楚。咱们这里不说。

当然不能忘记那些投资、投机购房者，有些人在楼市十年里赚大了。他们的故事很精彩，起到市场润滑剂的作用，提高资源配置的效率。实际中能不能赚到钱，则看他们的道行是不是足够深、运气是不是足够好了。就一个周期而言，大多数投资、投机者都不免成为实际上的买单人之一。“靡不有初，鲜克有终。”是的，很多人都猜对了开头，但没有猜中结尾，最终空手而回。投资就像写个“八”字，买进只是“八”字的一撇，还有一捺，才见真功力。

有句话说得很有意思：“你以为你买了房子，就入了既得利益那一伙了？”是啊，人家凭什么带你玩，要想清楚。

土地和资金是楼市最主要的生产资料。土地自有地方政府掌

握，资金筹措则成为楼市运转的重点课题。因为房产具备投资品的一些属性，楼市的金融问题很快得到了解决。对于一个金融专业毕业的观察者，楼市金融方面的问题，尤其具有观察价值。由于各种原因，楼市是一个时期内比较市场化的金融领域，制度壁垒很少。银行的资金、个人的资金、企业的资金进入楼市渠道通畅，交易成本极小。

房地产是个区域化极强的市场，并不能被一刀切地监管，各色参与者在区域市场里能够获得足够的参与空间。标的物房产，可以出租获得稳定的现金流，可以买卖获得差价。这是中小企业和普通老百姓首次面对如此透明化的金融投资市场，胆子大点的都可以入市玩一把。普通人之前什么时候能够在银行借到钱了？不要小看这一点。之所以最终有那么多人整天热衷于买房子、卖房子、收房租，这是关键因素。大多数人的金融启蒙教育，就是在这波楼市中。没准是有历史意义的。

楼市的控盘

不止一个国外经济学者，把国内某些地方政府官员说成“最好的 CEO”。在经济起步快速增长的年代里，地方政府是最有力的培育者、规划者和组织者。在自由市场经济理论里，政府本不该参与到具体的市场事务中来。但是，自由市场经济理论只描绘了一个完美的理想模型，并没有指出怎样才能达到理想状态。换

个时髦的说法，只是给出了梦想，却没有指出道路。没有梦想，人生会失去意义。如果没有道路，那么连存在本身都会是个问题。在一个连大学经济学教授都缺乏市场经济切身体验的时间和空间中，要想让社会的大部分成员能够将市场经济当作自己的行为准绳，是相当可笑的，事实上也不能顺利推行。必须有这样一个角色，使得经济运行从一个轨道逐步转到另一个轨道上，使得民众的思维从旧模式转换到新的模式上去。否则，改革的成本将相当巨大，甚至改革的一切将不能存在。

地方政府是房地产市场的一级操盘手。楼市的整体技术指标，地方政府说了算。市政规划等决定地块、楼盘价值的指挥棒，同样握在地方政府手中。无论是旧城改造，还是新城建设，地方政府在房地产市场的资源配置中都起到了主导作用。更关键的是，整个房地产市场的价格体系，也不露声色地掌握在地方政府手中。捏住了价格体系的两端，剩下的各色楼盘自然会在价格梯度上各就其位。2004 ~ 2006 年间的上海便是鲜活的例子。配套商品房（当时还不叫保障房）稳步抬升价格体系的底部，个别极高端楼盘不断突破价格上限（哪几个城市也用过类似的做法，就不好说了，懂的自然懂）。小蹄子们，别读了几本经济学的书就以为价格真是由市场决定的。咱们改革开放 30 多年就学会的玩意儿，你以为美帝、英帝这种老神仙们多的几百年是白混的啊？

地方政府还有另一个重要工作，就是启动和推动市场。找到

第一批参与者，让他们尝到甜头。这样游戏才能不断有人加入，经济才能在十年间飞速增长。至于这种推动的“度”怎么掌握，什么时候收手，那是另一个问题。不要搞什么价值观批判，没意义。

具体项目的操盘，则由房地产开发商来完成。先是盘算在土地之上建怎样的产品，然后是斟酌怎样把产品卖出尽可能高的价钱。前阶段的活儿技术性较强，需要大量的调研、数据分析。后阶段的活儿则极富竞争性，要时刻盯着购房者、竞争项目的一举一动。怎样包装宣传，怎样蓄积客户，怎样制定价格表单，怎样开盘，怎样“杀客”，怎样加推，怎样狙击竞争对手……一个成功的房地产营销人员，是可以把握节奏将房价不断推高的。这个时候，不搞房地产的别骂我们黑。你们搞金融的、搞服装的、搞餐饮的、搞汽车的等，你们赚钱的时候怎么搞的？别以为我们一点不知道，伤不起的皮夹子和信用卡啊！

房地产本身就是地域性、差异性极强的市场。不同城市乃至同城中不同的区域，情况都千差万别。没有两个项目可以一样，甚至没有两套房子会是一样的。这就要求项目



的操盘手必须有很强的应变能力，不仅要仔细考察区域内的经济地理因素，还需要从容面对这一方水土上的人情世故。这也使得各家开发商各有特色和擅长，里面惊心动魄或是耐人寻味的故事有很多。

房地产开发商的存在和进化，使得市场经济的好处在房地产市场上得到了发挥。既然房地产如此千差万别，那么就不可能做整齐划一的处理。又没有哪一个地方政府，能够深入到如此具体和细微的环节去处理各种问题。那么只能交给房地产开发商，以效率（用金钱来衡量）为导向，让房地产成为城市建设、经济发展的重要推动力。

当然，开发商的市场化运作也是一个 10 ~ 20 年的过程。在开发商出现之前，房地产根本就不是一个市场，老百姓解决住房问题也不可能有市场经济这根弦。那么，我们就不可能要求开发商从石头缝里蹦出来，严格按照市场经济原则办事。举个最简单的例子，2012 年部分城市房价下跌，在最现代化的城市里依然出现了老业主要求价格补偿乃至打砸售楼处的情况。可见最基本的市场规则直到此时也没有被人们当作普遍接受的原则。开发商要能应对各种问题，不能单靠市场的方法。那么，精明的开发商在市场形成初期，利用规则转轨的混乱获取利益，也就没有什么好奇怪的了。“原罪”也好，“改革成本”也好，在大变革时代并无法用一个标尺去衡量。只是，总有人在公开场合反复用“市场

经济原则”抨击这个，批评那个，就是从来不说自己是靠什么发迹的，这就显得矫情了。好在我们已经越来越能够容忍刺耳的声音存在了，这是时代的进步。

话又说回来，时代进步应该也能容忍我的刺耳声音存在吧？早看不惯这帮打着“市场经济”幌子骗小蹄子青春、热血和钞票的家伙们了。谁比谁笨啊，吃点亏以后，后来者总能搞清楚情况的。打翻了桌子，谁也别想吃饭了！



好了，楼市游戏里的各路玩家已经大致点明了，玩法也大致透了个底。看看好戏是怎么上演的吧。

绞杀理性人

2002 年，我还在学校读书。计量经济学老师布置了结课考核：每个人做一个简单的计量经济学模型。说是模型，实际上就是让我们通过数字和公式，来描述一个经济现象。我找来了北京、上海、广州、成都的数据，分析了这几个城市人均可支配收入和房价的线性关系，得出“2002 年上海房价对比主要城市被低估 30% 以上”的结论。这个作业在技术上毫无复杂之处，只是想着用学术知识尝试去说明点实际问题。当时没想到，就这样被牵扯进楼市啦。

2003 年初即将大学毕业，我在上海找工作，遇到了“非典”疫情而有两个月无事可做。因为之前的计量经济学作业，所以留意上了上海的房子。我说服父母把本来准备留给我出国读书的钱当首付，在上海近郊购买了一套 6 层带阁楼的商品房。简单粉刷后，我把几个房间分别租给了在旁边的产业园里刚刚找到工作的毕业生，自己住阁楼，拿房租来还房子的贷款，就这样成为一名楼市参与者。

当时做买房的这个决定，依据是很“市场”的，绝对符合市场经济学理论。一个依据已经交代了，尽管上海人均可支配收入最高，上海房价和人均可支配收入比，在各大城市中是明显偏低的。也就是说，房价相对是偏低的。另一个依据是，当时年租金回报率能达到8%~10%，超过银行存款利率3倍。有这么高的回报率，说明绝对房价也是低的。当时陆家嘴商务区旁边的两居室老公房20万元多一点就可以买到，租金每月能收1600元。对于一个要住房子的人来说，买房子就是个很自然的选择：付个首付买房，省下的租金不但能还按揭，还有结余可以改善生活，甚至户口都能解决掉。当时上海房价比2002年已经有了一点上涨，但涨幅不大。

2003年年中，国家出台《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》，首次明确指出“房地产业关联度高，带动力强，已经成为国民经济的支柱产业”。并提出促进房地产市场持续健康发展是保持国民经济持续快速健康发展的有力措施，对符合条件的房地产开发企业和房地产项目要继续加大信贷支持力度。

买房这本账早就“很算得过来”了（上海话，意思是很划算），政策再这么一鼓励，从精神上给了人们信心，从物质上放开了银行资金的大闸。很快，一大批精明的新老上海人涌进了房地产市场。7~8年后和一些人闲聊楼市往事时，2003年是很多人一致的起点。2003年下半年，上海房价开始快速上涨了。

2004年1月，市场经济理论继续发挥作用，我进了房地产相关行业。蓬勃发展的房地带动了上下游全系列产业的飞速发展，发展需要劳动力。尽管有点不甘心，我最终放弃了进入当时萎靡不振的金融行业的努力，听从市场的安排。我的工作最初是负责房地产项目的数据采集。不久变成了组织购房者做大规模的看房团，同时开始做房地产专业论坛，并且逐渐开始涉及房地产的网络营销。因为同时能接触大量的产品（楼盘）、消费者（购房者）和业内人士（房地产），我反馈的市场信息是一些人很关心的，于是开始认识了一些扑腾在房地产投资的朋友。这些人让我大开眼界。

有一位来自东北的女中介，1978年生人，专门做上海浦东联洋板块的业务。她利用自己对市场的了解，在有卖家抛出性价比极高的房子时，自己抢先拿下。然后利用她所在中介公司当时在办理购房贷款和买卖手续上的便利，做高总价后从银行贷款，实际上她的首付为零。接下来，如果正好有合适的买家，她就马上转手。否则，就租出去，租金足够还银行贷款，静候时机。她的中介同事估计，2004年一年，她至少空手套出了1000万元。请注意，2004年1000万元的实际购买力。这位女中介我只见过一次，凭外表看不出什么特别。

另一个例子，是我亲身经历的诸多案例中比较普通的。一位Z姓的上海先生，时年45岁左右，在那个时候和我成了朋友，

一起看了几十套房源，至今仍是朋友。我称呼他为 Z 老师。他是老上海书香门第的后代，写得一手好字，出了自己的字帖，有浓厚的文人气质。之前一直在国家体系内任职，后来跳出来不干了。他开着他的大众高尔夫，整天到各个楼盘去看房子，和中介、房产销售、投资客们聊在一起，寻找适合投资的房子，练就了看产品、看时机的好眼光。他的启动资金不是特别多，又不愿意像前面那位东北女豪杰那样承担零首付的风险，而是采用了较为平和的投资策略。他的思路很简单，找中高端项目中，租金回报率 8% 以上，并且具备一定稀缺性的房源，以最低首付拿下，装修后出租，有合适的买家就卖掉，再去买新的符合策略标准的房子。为了贯彻这一投资策略，他还专门研究了外资企业给员工的住房补贴政策。当上海因为房价飙升逐渐找不到这样的房源时，他就转战苏州工业园区。经过几次转手和调整，他手里最后至少捏了 3 套高品质房源，租金收入比一般公司的总经理薪酬还高，然后开着宝马 5 系的车子游山玩水去了。从 2003 年起，有一批嗅觉灵敏的上海居民做了类似的事情，他们的示范效应带动了越来越多的人参与楼市，房地产操盘手们敏锐地抓住机会不断推升房价，几乎在 2 年内就把平均租金回报率从 8% 以上拉到了 4% 以下。以至于当时我的感觉是，政府后续的调控就是针对他们的。

同一时期，我还认识了一些专业投资人，他们的经历离奇到

让我半信半疑。他们看问题的方式和我根本不一样。越是让我觉得厉害的投资者，越让我觉得思路离经叛道。这里的“经”和“道”，是我在学校里学的市场经济理论。虽然我一直在质疑市场经济理论是否贴合实际，但我在行动上是按照经典市场经济理论去做的。毫不夸张地说，当时的我是个坚定的纯粹市场经济理论支持者。里面的案例，在这个章节展开为时过早。因为，此时我除了市场经济理论的一点皮毛，并无足够的阅历和知识去理解某些问题。我发现，市场的发展很快超出了这些理论可以解释的范围。那时，回过头来细想某些投资界大朋友们的话，就感触很深了。

2005年初，面对不断攀升的房价，国家连出了两个政策。一个是《关于切实稳定住房价格的通知》，提出抑制住房价格过快上涨的八项措施（简称“国八条”），将稳定住房价格提升到政治高度。紧接着国务院常务会议提出，当前加强房地产市场引导和调控要采取八项措施（简称“新国八条”），对“国八条”做细化。这个阶段，对房价的争论是最火热的，看涨的“多军”和看跌的“空军”唾沫星子都可以淹死人。从网络到报纸，到看房团的车上，人们都能辩论得要打起来。业内聚会虽然不至于动手，嘴上的花活和手中的笔锋，还真是能要了对方的亲命。

如此激烈的观点冲突，究竟是怎样造成的呢？没有经历过这场大争吵的人，很容易把原因归咎为“屁股决定脑袋”，对立的

利益导致了对立的观点。这固然有道理。但深入这场大争吵之中，你会发现那些争吵的对立双方，大多真诚地相信自己的观点。而且，当你刨去自己的成见，静心体会他们的观点，往往都是有道理的。这种时候，当我拿市场经济理论去衡量、去比对遇到的问题时，很容易就发现不少不适用的案例。人类社会是如此复杂，仅仅依靠一套理论就能穷尽经济里的万象吗？西方的科学精神，真的是让我们了解这个世界的唯一正确途径吗？

迷茫啊，苦恼啊。没有信仰没有知识的小蹄子好可悲啊！买张火车票奔出去旅游吧，哪里还比较原始就去哪里吧……

更可悲的是，即使当时的“多军”在房价问题赢得了阶段性胜利，但他们五花八门的理由后来绝大多数被证明也是错误的。他们由错误的理由得到了暂时正确的结果，但他们却认为是他们的“个人理性”取得了胜利，于是他们更加坚信他们错误的观点，一路走向更大的错误，八匹马也拉不回！

那个阶段，上海房价一飞冲天成为全国瞩目的热点。

看空的一方观点集中在几个方面。

第一，房价远远超过了老百姓的承受能力，以房价收入比这个指标来支撑观点。持这个观点的人，会拿日本、美国、西欧的房价出来和上海做对比，然后再对比收入水平。证明上海人拿着第三世界的收入，承受着第一世界的房价。

第二，现金流回报太低了，以租金回报率这个指标来支撑观

点。那两年上海的房租没有上涨，而房价上涨了1倍以上，使得租金回报率已经降到了4%左右。加上装修的折旧，实际的回报率已经低于3%，长期持有已经不划算了。

第三，中央政府必定会严厉调控。持这个观点的人已经预见到未来房地产泡沫对经济将产生的严重影响，认为应该坚决给予遏制。如果房地产市场再继续这么发展下去，将没有人能制止灾难的发生。

看多的一方的观点比较丰富。

第一，市场决定论，市场万能论。认为楼市价格就是由市场供求决定的。只要有人愿意买，房价就是合理的。全国有钱人都愿意到上海买房，全世界都看好中国的发展，但上海的土地是有限的。上海的房价就算脱离经济基本面，也没什么好奇怪的。只要上海继续发展得好，只要中国经济前景好，房价就会继续上涨。

第二，趋势论。此种观点在有炒股经历的人群中比较流行。楼市刚刚经历一拨急剧的上涨，按照这个图形那个曲线，还需要有个上升浪，等等。

第三，海外热钱论。当时人民币有强烈的升值预期，所以海外热钱会选择各种渠道进入中国，购买房地产坐等人民币汇率上升。这生意稳赚不赔，全球资本正在蜂拥而来。媒体和坊间时不时就会来一条消息，说哪家国际金融大鳄通过哪些方式又买进了

中国的什么什么物业，手腕如何高明，利润如何如何之高。

第四，温州炒房团炒高房价。有一段时间，温州炒房团在媒体上是个大热词。故事基本都是这样的：某楼盘来了几个温州人，看完房子后用难懂的温州话叽里呱啦打了一圈电话，半天后来了一群温州人，一下子买走几十套上百套房子，这个楼盘立马每平方米涨价 3000 元。一时间街头巷尾人人议论温州炒房团。“羡慕嫉妒恨”这个词被民间天才们及时创造了出来，以形容人们复杂的心情——羡慕人家买房的豪气，嫉妒人家赚钱的容易，恨房价又被他们给抬高了，钱又给他们赚走了！

第五，利益集团操纵。房价上涨符合地方政府的利益，符合开发商的利益，符合投资客的利益，符合先富起来的人们的利益。他们因为利益而联合起来，谁能挡得住呢？

第六，投资唯楼市论。因为对金融市场的管控，老百姓并没有什么投资渠道。钱存在银行，利息经常输给通货膨胀。钱放到股市，经常打水漂。相比之下，房子看得见摸得着，可以收租金，可以传儿女。男人买的房，让男人的腰板挺得更直。女人买的房，比老公还牢靠。老百姓理财，首选买房！

第七，丈母娘推高房价。因为房价高，房子成为年轻人成家最揪心的物质条件。请“丈母娘”作为中国式婚恋文化的形象代言，一句“丈母娘推高房价”概括了很多男屌丝们的无奈和抓狂。

当年论坛上有太多精彩的帖子了，加上跟帖一起看，那真是绝世好味道。

2006年，国家又出台了有针对性的六项措施（简称“国六条”），将调整住房供应结构作为调控着力点。随后出台的《关于调整住房供应结构稳定住房价格的意见》（简称“十五条”）对“国六条”进一步细化。其中提到的“限套型”“限房价”的普通商品住房，被称作“限价房”。房价上涨的步伐虽然曾经出现过一些迟疑，但依然在争论中缓慢前行。

此时的房价，再用市场经济理论来衡量就显得特别无力了。看似无形的市场之手，实际上由有形之手在操纵。有形之手还分左手和右手，激烈地掰着手腕，以至于动静太大，幕后藏不住，时不时把丑丢到了前台。

更多的人在蠢蠢欲动，要进入楼市。理性判断已经失去了价值。在别人赚钱故事的诱导下，在“不买还涨”的恐惧中，理性实在是软弱无力。某些2005年还在声嘶力竭喊“空”的年轻人，2006年买了房并成为最激进的“多军”，骂之前的“空”军战友更凶狠恶毒。变化之颠覆性，表现之极端，让亲历此过程的我深感震撼。这种现象不是个案。贪婪和恐惧的魔力，非切身无以真正体会。如果有导演想拍部这个题材的文艺电影，我可以帮忙。主题就是“小蹄子们的进化史”。原本都是一群那么可爱的小蹄子，如今怎么都一样一样的了？你一个样，我一个样，他一个

样，五花八门还老说别人不像样。

其实这种观点上的“多”“空”并不是真正的“多”“空”啊。在实际操作中做“多”的人，也可以整天喊“空”，这是投资里必不可少的风险控制。

2007年，面对屡调屡涨的房价，房地产调控进一步深化。土地、信贷、税收等为房地产市场降温的各项调控新政密集推出，从土地管理、规范市场秩序、抑制投机、调整住房结构等多角度全面出击。终于，房价上涨的势头被遏制住了，调整开始了。从2004年到2007年，房地产市场里不同角色们的观点、心理、行动在市场和政策双重作用下的起伏、蜕变，基本勾勒出了一个完整的楼市投资黄金期，节奏鲜明、活色生香。本以为房地产市场的一个周期就这么结束了，没想到还有戏剧性的2008年。

2008年，全球金融危机来了。本来正在抑制经济过热，突然又要挽救经济于冰点、谈“信心比黄金更重要”了。国家各项宽松的财政和货币政策，本意是要扶植包括房地产在内各种产业，可是居然效果都出在房地产业上了。这么猛的补药，分别喂了不同的嘴，没想到前几年的房地产牛市，已经让各张嘴的喉咙直通房地产了，只灌得房地产鼻血大流特流，房价再次一飞冲天。从2009年到2010年，房价涨得稀里哗啦，幅度之大创了新的纪录。2009年年初，你买进了吗？

这段时期的上涨，见证了一种彻底的心理崩溃。心理的崩溃

原来可以如此汹涌。恐怕只有失去理智，房价才可以脱离基本面，在如此高的基数上，在1年左右的时间里做翻番式的增长。洞悉此中奥妙的人，如果愿意，必定可以做个好的投机客而大赚其钱。各中情势，留待悟性高、神经粗的有缘人自己去体验吧。站在岸上永远不可能懂真正的浪潮。投资投机之所以是获取金钱的最快途径之一，奥妙就在其中。

这段时期的上涨，也让我对纯粹市场经济理论有了自己完整的判断。在某些情况下，“理性人”假设根本就是个笑话。我已经能够理解，那几位搞投资最厉害的朋友，为什么在我屡次用纯粹市场经济理论来解释楼市现象时笑而不语。人类世界是如此多元，各种力量交织在一起，仅从一种角度并无法洞察。纯粹市场经济理论依旧是有力的工具，但绝不应该是唯一的。

这真是让人悲哀的现实！这样偌大一个国家的经济，已经在所谓的“市场”大旗下只晓得盯着房地产！高房价必然转嫁给经济体系中的其他人，带来各种成本的上升，使得实体经济越来越难以经营，使得更多的资金离开实体经济而投入房地产，进一步拉高房价。然后高房价的成本又继续分摊给整个经济，实体经济就更加困难。如此恶性循环，家可毁，国可破。镣铐虽不在身，我等皆为虏也。

拜拜，黄金时代

2009 年底开始，国家逐步取消了 2008 年开始的各项房地产刺激政策。提出了“增加普通商品住房的有效供给；继续支持居民自住和改善型住房消费，抑制投资投机性购房；加强市场监管；继续大规模推进保障性安居工程建设”四条具体措施（简称“国四条”）。

在市场空头已经崩溃的情况下，谁也不知道房价会升到多高。除非是头脑清醒且意志极其坚定者，没有人敢于做逆向操作，卖出房子。投资市场总是少数人赚钱，多数人抬轿子，规则制定者稳赚不赔。难道还有其他结局吗？

2010 年，国家对房地产调控终于痛下杀手了。4 月底，国务院发布了《国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》（简称“国十条”），被称为“史上最严厉的调控政策”。随后的 2011 年和 2012 年，房价屡次有反复的苗头，又屡次被强压平复。这次的调控，不一样了。除了刚性需求外，其他楼市需求都被不同程度地限制起来。房地产泡沫，正在被有策略地逐步消解。某

些人因为房地产泡沫而积累的财富，看似吃到了肚子里，实际上却消化不了，正逐步回吐。依然成为老甲鱼们的盘中餐。但这些问题不属于经济范畴，这里不讨论。

什么叫“黄金时代”？可以零首付空手套白狼，可以年收益率300%，可以让购房者哭着喊着找你买房，可以越涨卖得越快。人傻，钱多，速来。形势好得让有些人忘记了自己究竟有几斤几两了，好像从此就成了贵族和精英，不会过平常日子了。有一次，某世界顶级投行开发布会，自信满满地公布他们某项产品的年平均收益率是6.8%，结果下面有位老先生忍不住喊出来：“只有6.8%？”场面极其尴尬，空气凝固了10秒钟。是啊，有些中国人是牛啊，那几年没有50%的收益率都不好意思说自己赚到钱了，秒杀国际顶级投行……这是我亲身经历的真事，就发生



在南京西路的某个酒店顶层宴会厅。

2010 年年中至 2012 年年末，可以算楼市黄金期的末尾。之所以还算黄金期，是因为大部分投资者还可以比较体面地兑现筹码落袋平安。这时候再入市投资，那就只能自求多福了。就算房价再涨，恐怕也是账目利润兑现不了了，为人家当保管员而已。

当然，自住购房或者“被”自住购房是另外一回事，重点在“买”，就不需要考虑短期内“卖”的问题。所以，也没必要去扯什么“黄金”不“黄金”的事了。“衣食住行”是基本民生，会被保护起来，这不会断顿的。总之，2010 年中，各路“神仙”们已经开始大规模调整在房地产市场上的头寸了。也许有些撤出得更早，因为是“神仙”嘛，小蹄子们只能偶尔看到他们脚下踩的祥云，多了就知道了。

之前讲了市场经济理论的三个缺陷和带来的陷阱，此刻对照楼市就很容易理解了。

第一，市场经济理论是偏袒强者和先来者的，制造了“完全竞争”陷阱。

2003 年的时候，要结婚的年轻人花 50 万元可以在上海的外环内轻松买到 90 平方米的新房两室两厅。2010 年的时候，就算花 200 万元也很难买到同样的房子。就因为晚出生几年，一个年轻人和前辈之间就形成了一个几乎无法逾越的经济鸿沟。而富人们因为资金雄厚可以大肆囤积房产，也飞速地拉开与未富人群的

经济鸿沟。这种经济鸿沟在婚姻上、社会地位上给后来者造成的巨大压力，逼迫他们接受现有的房地产格局，透支自己的能力和未来，为先来者的账目财富增值而买单。这样的“市场经济”有什么“完全竞争”可言？有什么效率和质量可言？只不过是一场冠冕堂皇的抢劫。年青一代的愤怒和无奈如同岩浆般炽热，他们终究会成长起来，变成这个社会的主流，他们终将看清游戏的来龙去脉。和一代人为敌，那些迷信“市场经济”而大肆鼓吹房价、大肆屯房的人，就轮到你们仔细自己的皮了。

第二，市场经济理论的视角是个人的，不是整体的。它制造了“个人成功”陷阱。

一些个人投资房地产者——也就是炒房客——和我说他们的困惑：觉得周围的人们疏远他们，网络上很多人咒骂他们，媒体

老负面评价他们。他们问：“我究竟做错了什么？你觉得我是个坏人吗？”他们很容易把这些归结为“仇富”心理，归结为国民素质。也许他们部分是对的，但肯定忽略了另外一些东西。

他们的个人素养往



往是高的，作为个人，我觉得和他们交朋友是一件开心的事。但他们的投机行为并没有给周围的人带来好处，反而挤占了人们——特别是年轻人和不怎么富裕的人——的空间和资源，逼迫人们付出更多的钱来换同样的东西。在市场经济理论里，这些炒房客的确可以对自己的行为问心无愧。可是，从社会整体的视角来说，炒房客实际上就是在抢那些后来者的钱。抢了人家的钱，人家结不了婚，在社会上抬不起头，还能指望人家说你好吗？相比于后来者承受的苦痛，这点“委屈”你们就不要再提啦。

第三，市场经济理论夸大了个人理性，“个人理性”陷阱足以摧毁一个国家的经济。

房地产这十年，证明“个人理性”实在是个靠不住的东西。当事情足够简单的时候，个人理性是有效的。但当事情复杂一点以后，个人理性就开始没有说服力了。人的认识水平是不一样的，好恶是不一样的，价值观是不一样的，性格是不一样的，那么对于一个复杂事物的看法怎么可能一样？而且人有感性的一面，可以被打动。人也不是机器，理性可以被摧毁。在看网站、看报纸的时候，房地产媒体人可以通过各种技能刺激购房人的欲望，引导购房人的看法；在售楼处的时候，销售人员可以通过各种手段让购房者的贪婪和恐惧爆发，定下房子；楼市的各级操盘手们，都在精心观察、影响、引导、驾驭着参与者的情感和理性，让市场走向他们期望的方向。

“个人理性”陷阱摧毁一个国家的经济，也完全不是危言耸听。一大群把胜利归功于自己“个人理性”的人们，志得意满、狂妄自大，迫不及待地冲向了下一个陷阱。2008年以后，大量实体经济资本进入到房地产领域所造成的后果，至少已经摧毁了某些区域的经济。在此回顾一场有关温州资本的真实辩论，叫做“资本的血统”。

“资本是有血统的！”FQQ 瞪着灯泡一样亮的眼睛如是说，右手在空中划了一个弧线。几个人正在围着他争论最近温州资本仍在大量买入房产的事。虽然 FQQ 是在座公认最牛的投资界人士，但这次他的观点大部分人都敢于反对了。霸气的抛出上面这句后，他往椅背上一靠，手一摊，继续说到：“等着看吧，温州的，这次可惜了……”

FQQ，男，1969年生人。真实身份不方便确认，常年戴着帽子，但不只是为了御寒。随身跟着个精悍的司机，但不只是为了给他开车。

钱就是钱，钱有什么血统呢？钱难道也有爸妈，也会遗传，也有家教吗？资本，就是冲着利润去的。如果资本有血统，那么这种血统对它的行为有什么影响？难道就能不冲着利润去了？如果资本有血统，那么除了冰凉的数字还可以和它叙叙温情，攀攀亲戚吗？市场经济理论肯定接受不了这样的说法。充满感性的人

都被抽象成“理性人”，没生命的钱怎么可以流着血液？

“资本的血统”究竟是指什么？真的存在吗？能带来什么现实的区别？

2009年，政府已经反复表示要对房地产进行强力调控，一边在不断做发展中西部的政策引导。实际上，依然有温州资金大举进入楼市，引起舆论和市场的一次又一次骚动。而只有少数的资金默默地往中西部去。大家和FQQ争论的，正是对这一系列事情的看法。这场辩论的胜败在2012年年底的时候已经分出。温州房价相对于最高点几乎腰斩，大批温州企业面临危机。

如果没有强力调控来制止事态的蔓延，这样的后果完全会在更大范围内爆发。就算已经进行了调控，没有谁能有把握地讲：



此轮房地产泡沫的警报已经解除，后续不会有问题爆发了。

天下没有免费的午餐。高房价带来的账面财富，终究是要有人去兑付的。病来如山倒，病去如抽丝。一招不慎，几十年好不容易积累的财富，很可能被人剪了羊毛。漫漫调整路，究竟需要经历多少艰难苦楚，究竟能不能经受住这一次考验，只有走着瞧了。但有一点毫无疑问，彻底的转变是必须的。如果中国解决不好房地产市场问题，那么中华民族如今的智慧和眼界也不过如此而已，远不如祖先，就不要妄谈什么伟大复兴了。回家洗洗睡了吧！

如果不调控，经济究竟会落到什么地步？有些人说：“没关系，让市场自己崩溃好了。市场最终会自己调整过来的，市场自己可以解决。”对，市场的确可以解决问题，就像时间可以医治失恋一样（实际上就是“什么都没解决”）。就是不知道这个市场将由谁主导啊？虎视眈眈的列强，愿不愿意让你慢慢调整啊？历史的教训就在不远的过去。如此大的一个国家，拥有如此多的人口和如此长的历史，正在做彻底的变革，担不起如此空谈。尽信书不如无书，何况还是经过了N轮转述的书！

“资本的血统”，很有意思的提法。是不是可以让我们逐步走向市场经济更核心的深处呢？



片面假设之谬误

(各章此部分为经济学理论爱好者所作, 普通读者可以不阅读, 不影响对后文的理解)

西方经济学的基础假设——理性人假设, 存在严重缺陷。一方面, 理性得出的结论, 很大程度上取决于规则和环境。规则不同, 理性得出的结论不同。另一方面, 人的理性本身就是脆弱的。人的认知能力有局限性, 又容易受到感性的影响。中国房地产十年(2003~2012年)正是生动的例子。

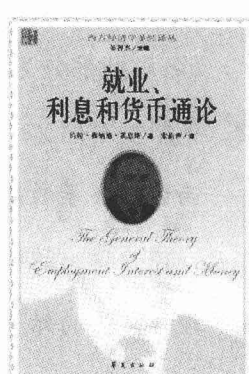
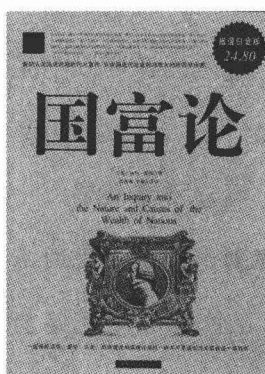
转轨中的中国, 规则和观念都在剧烈变动中, 人们的认知也在重建过程中, 理性人究竟该按照旧体系思考还是按照新体系思考呢? 因此, 不具备一个稳定的“理性人假设”的存在基础。照搬纯粹市场经济学理论, 经常获得糟糕的结果。

经济学是上层建筑, 没有一系列基础制度安排和社会认同, 再完美的理论体系都是空中楼阁。先进发达国家在个人、组织、社会三个层面上都已经形成了稳定的制度安排和社会认同, 所以顺畅运转。转轨中的中国如果只是学习表面理论, 而没有从下层

基础考察研究，只能是缘木求鱼。

经济学研究，特别是转轨（大变革）背景下的原理研究，必须深入到基本的人性中去，这样才能具有实际指导意义。

本文原来不准备涉及理论的，但既然很多人感兴趣，那么，基于人性，做一些经济学原理探讨，斗胆暂称作“人本经济观”。



第二章 资本的血统



迷信“理性人假设”的人在这个世界里过得不好，不懂“人性”的资本同样难以成功。亲历几家上市公司的起步、扩张、变革和竞争，你会发现“资本”是另一个被长期误读的概念。无论你是想获得更高的薪水，还是想拥有自己的一片天空，理解资本及其具体形态的内在逻辑都是很必要的。作为市场经济的基层组织核心，资本不是单纯追求最大利润，还必须有着性格和血统……

是肮脏还是先进

一直总觉得纯粹市场经济学少了点什么，当“资本是有血统的”这句话首次出现在耳边时，终于想通了，纯粹市场经济学少了点“人味儿”！上文出现了三类人物：小蹄子、老甲鱼和神仙。资本背后，不就是各种老甲鱼吗？小蹄子们要想进步，总要先领会他们的想法吧？

上一章用楼市十年的例子来说明纯粹市场经济学在当下中国的不适应，理论与现实有重大的分歧，那么我们得找找问题的根源。只有这样，后来者才有可能绕过陷阱，找到自己的道路。我们不是来砸场子的，我们只是要一个未来。从上一章的论述，我们已经可以知道纯粹市场经济理论和当下实际的差距实在是太

大，将使迷信理论的人们加速走向坟墓。那么“资本”及其市场实体——公司，在现实运行中是什么样子的呢？

对“资本”这个词有点怵。为什么呢？一个平平常常的词，后面加个“家”字，就能马上麻雀变凤凰。画家、思想家、艺术家、军事家、教育家，听起来都是个“腕”，而且比“腕”大

气、文雅、有档次，牛着呢！可是，“家”前面有个“资本”，“家”就倒了血霉了。小学考政治的时候就懂了，但凡出现了“资本家”三个字，该用什么样的词眼来答题才能拿分。至于“资本”究竟是什么，一时茫然。

处在市场第一线，被现实扇了不少记耳光，总是能长点记性的。理论是灰色的，生命之树常青。只听理论的，十条性命都不够花的。对实战派，我更加尊重了，他们才是真正存活下来的人。因为房子比较贵，让我可以接触到一些各个行业的佼佼者。有些人所受的科班教育不多，但他们把事情做成了，成为老板，成为富翁。就算是在金融投资这种“高技术”领域，依然可以有不少没受过经济学教育的高手。经历、头脑、心性、人脉等，帮助他们获得成功。特别是当认识到理论与现实的巨大分歧时，一度让我觉得“百无一用是书生”。人的认识，的确很容易从一个极端走向另一个极端。幸好，一些事情很快让我意识到，知识的确是一种强大的力量。命苦不要怨父母，点背不要怨社会，要看看自己已经获得了哪些上天的赠与，而不要埋怨别人没把什么都给你准备好。坦然面对现实吧，沉下心继续为心中的困惑寻找答案。

那么，必须回过头来看看在书本上学的经济学理论，看看市场经济理论究竟先进在哪里，看看资本在市场里究竟扮演了什么角色。尽管质疑纯粹市场经济理论，但我从没有动摇过对市场经

济的信心，只是必须戒除极端。市场经济的核心生命力，在于对经济质量（效率）的追求，这正是之前我们所缺乏的，也是后来者在起步阶段的主要道路。

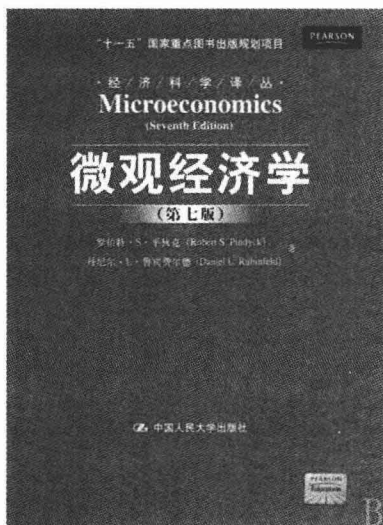
一个经济体的总量，是由经济体里经济个体的数量和经济个体的质量决定的。简单来说，总量 = 质量 × 数量。在历史上很长一段时间内，科技进步缓慢，人与人之间的生产能力主要由自身天赋造成，差别是不大的。也就是说，个人在生产质量上没多少差别。而把人组织起来的难度比较大——因为交通、通信实在是太差了。那么，一个经济体只要人数占优，就可以在竞争中占据优势。打个比方，某个农民家庭的男主人很健壮很勤奋很聪明，但家里就他一个男劳动力，那么他能生产的东西大不了就是其他人的2倍。另一家人连爹带儿子有5个男劳动力，那么能生产的东西总比前一家多。有个纠纷啥的免不了要打个架，后一家也占绝对优势。那么，后一家在村子里就比前一家更富裕更有地位。在20年前的中国农村，这样的法则依然是强有力的。不信问问你村里的老亲戚去。谁家儿子多，谁家就牛气（反对男女不平等）。所以，一个经济体的实力很大程度上就是由这个经济体的人口——也就是数量——所决定的。在那个时代，中华民族是佼佼者。

时间推进到近代。因为科学技术的发展，借助工具和专业分工，经济个体之间质量的差别就拉开了，单个个体可以生产出很

多的东西。开台拖拉机，一个人可以耕 50 个壮劳动力的地。拿把机关枪，一个人可以让 50 个只有锄头镰刀的汉子乖乖听话。于是，情况出现了巨大的改变。在“总量 = 质量 * 数量”这个方程式里，质量已经成为比数量更具决定意义的因素，那些几千年来擅长凝聚更多数量的模式和体系，一下子就落后了。所谓“中华民族三千年未遇之变局”，本质就在于此。

从这个角度上讲，市场经济理论的核心就是追求“质量”，或者称“效率”，这种“质量”“效率”，是用金钱来衡量，由金钱的数字来精确计算的。投入的资源（也就是成本）与产出的价值统统以金钱加以量化，然后比较得出结论。单位投入带来的产出越多，也就是利润率越高，那么就有效率，越有质量，金钱就向这个领域流动。直到利润率回到平均水平。这些以金钱量化的

资源，被投入到市场中去就是为了获得更多的金钱（或以金钱量化的资源），于是有了个专门的名字——资本。老百姓对这些也很容易接受，干什么都会去问“值多少钱，赚多少钱”，心里的算盘打得噼里啪啦响，哪里能赚到更多的钱，就往哪里去。这都不需要教的，



是人的天性。

微观经济学的经典理论，已经由大师们阐述得很透彻了。投入、产出、利润，微观经济学经济理论研究的各项指标，围绕追求更高的“质量”（效率）这一核心展开。无论是人是钱还是物，都是自由流动的，追逐着任何高于社会平均回报（社会平均利润率）的机会，直到因边际效益递减而达到平衡。仔细学习完微观经济学理论的人，不难发现这套理论对于“质量”的极致追求。

在现实生活中，我已经体验到了这套理论对年轻人迈出第一步的帮助。在找工作的时候，虽然我学的是金融学专业，但是我毕业的2003年正是金融证券行业低迷期，大多数行业公司甚至连利润都无法获得。而房地产行业正在兴起，不仅现在有利润，还可预见未来更好的利润前景。于是，资本开始大量投入到这个领域中来，需要招聘大量人员。在金融证券行业找不到工作的我，就被吸纳到房地产这个大行业中去了。如果我是提前几年毕业的，那么我面临的就不是找工作，而是毕业分配，那我就该到处走关系、拉交情，来争取分配个好单位。找工作还是等分配，背后是完全不同的两套劳动力资源配置原则。两者孰优孰劣，不好说，在以



后的篇章里可以深入讨论这个问题。但有一点是明显的，市场化的劳动力资源配置显然更有效率。公司愿意雇佣我，就是觉得我值这个钱，否则它可以降我的薪或者辞退我。我如果对公司不满意，那么完全可以找另一家公司。如果是由国家分配，不管是我拖了国家的后腿还是我觉得怀才不遇了，大家都只能貌合神离的继续凑合。我肚子里怪你没给我机会，你肚子里怪我不够上进、不够有觉悟。人不能尽其才，有效率才怪。

传统中国人大多是按照彼此之间的共同点来结成社会关系的，比如，同乡、同宗、同学、同事、同年（指科举同一年及第）、同志。市场经济里经济组织的原则就完全不一样了。人们聚到一起，就是为了赚更多的钱（在经济学上就是提高效率、提高质量），根本不顾及是不是同一个村的，是不是同一个祖宗生



的，是不是同一个老师教的。这样的组织，叫做公司，指挥公司的，就是资本。

资本，就是效率的代言人。一个公司要雇多少人，要进入某个行业，要搞什么产品，都应该由资本用数字来精确衡量后，做出最好的决定。如果你追求的是极致的效率，那就奉资本为你的神明，如机器一样冷酷无情。但是，极致的效率往往会践踏人类社会的一些底线，在人们的眼里，这种极致的效率就是无耻的贪婪（事实上这两者并无本质差别）。愤怒将如火山般喷涌而出，随之而来的就是崩溃。在《资本论》等划时代巨著中，已经对这种没有社会底线的资本作了刻画。人们对贪婪资本的愤怒，已经在历史上留下了诸多风起云涌的故事，改变着世界的格局。资本本身也在这个过程中被推动着进化。

于是，能够基业常青的资本，总是得带着点人味，有人味才能有传承，有了传承就有了血统。在经历了对理论的盲从和初学者的无知自大莽撞之后，我们是不是可以从左的极端和右的极端中摆脱出来，用自己的眼睛和头脑去了解这个复杂的世界？资本贪婪又肮脏也好，资本代表效率和先进也好，未尝不是复杂世界在又一次嘲弄人类自以为是的认知能力。“资本的血统”，或许是那些依然坚持的人们进一步探索世界提升自我的心得。也是后来者迈出第一步后，继续前行所不得不学习的知识。

照例，接下来用具体案例来分析问题。

一个资本的产生

想要更近距离的了解资本，恐怕只有先为资本打工了。资本追求的是效率，当自己足够有质量时，才有资格靠近它。毕业之初的求职已经清楚地告诉我，在市场眼里仅有书本知识的我是低质量的。于是我选择了去新兴的领域，虽然风险大一点，但这样资本才容易雇佣我。既能够改变对现实的无知以提升自身质量，又可以接近资本的核心以继续告慰自己的好奇心。当然了，希望以后多赚点工资养家糊口也是主要目标之一，耻于言利的士大夫思想后面会重点批判的。这年头干啥都要钱，连救死扶伤的医院都一切向钱看了。不赚点钱怎么生活啊。就算你女朋友说只看中了你的人，不在乎你有没有钱，你真好意思空着钱包娶人家啊！

很幸运，我遇到了一家当时不起眼，却从我加入后连续多年业绩以 100% 的速度增长的公司。在这家公司里面度过的 7 年时光，我经历了这个公司从勉强收支平衡，到上百个分公司、年利润几个亿、纽约证券交易所上市的过程。我也辗转了 4 个城市，在不同岗位上遇到了各种事情。真是理想的观察对象啊！

这家公司就被称为 SF 吧，它是由风险投资出钱成立的，创始人老 M。2004 年 1 月我进入公司的时候，老 M 未必算个富人。7 年以后我离开公司的时候，老 M 已是某著名中国财富榜的上榜人物了。为了让论述简单一些，其他一些对我同样影响很大的公司人物就只能隐去了，请这些熟悉的人们谅解。在 SF 的经历让我看到了资本的源头和发展，看到了它“性格”的养成。一个优秀的资本不能是冷冰冰的数字计量器，不是纯粹经济学理论所能概括的。

从没有路的地方走出路来，是资本的源头。SF 成立之初，尝试过一些行业，尝试过一些业务模式，经历了 2001 年的互联网泡沫崩溃。寻找一个稳定的收入来源是如此困难，公司经历过一段很艰难的日子，账目上的存款不断减少，有些人选择了离开。一位曾经的公司元老和我讲，有一次他在洗手间里蹲坑，听到老 M 特有的脚步声进来，然后是泼水洗脸的声音，再然后就是一声长长的叹息（这位元老怕我不明白，绘声绘色的模仿了一下），与平时执著坚毅、浑身活力的形象完全不一样，弥漫着凄凉、无奈和绝望。什么叫做“泄了气的皮球”？用来形容这一声叹息，传神。

萧条和困顿是全行业的，当同一领域其他新兴公司死的差不多时，SF 还活着，并慢慢地找到了生存空间和商业模式，这就是房地产网络媒体，是房地产、网络和媒体这三大产业的交叉，

核心业务是卖广告。在当时，房地产刚刚市场化不久，老百姓对买房子还比较陌生，说是朝阳产业肯定没问题。网络也还不普及，上网不容易而且费用高，处于初次泡沫破灭后的积蓄期，前景看好但没人知道什么时候能好。媒体的体制管制很严格，几乎不存在什么市场竞争，所以也是巨大的潜力领域。怎么看房地产网络媒体都是个有未来的行当。但是，怎样把房地产网络媒体做起来，没人知道。

后来，老 M 有钱了，开始投资别人的时候，提到了当初的这些日子。当时我们从四川某个项目考察回来向老 M 汇报情况，说项目的操盘手个人素质不错，就是项目本身实在差了点。不晓得那么优秀的人为什么会去做这个项目。老 M 深有感慨地说：“不奇怪的，谁知道哪里能够起步呢？当初我们不也是这样。”

是的，当条件都具备，形势已经明朗的时候，已经成熟的资本早就杀过来了，后来者要白手起家 and 先来者竞争，那比登天还难啦。市场经济是追求质量的，是讲究弱肉强食的。就算你是老虎的种，在还是小崽子的时候被狼吃掉也没什么好抱怨的。况且，究竟算不算老虎的种，不打过怎么知道！

这不，很快就开打了。我被 SF 雇佣的第二个月，一个某主流门户网站旗下的公司 JD，把我所在部门的主管给挖走了，月薪翻番。这个公司使的是“跟随战略”。什么意思呢？当时 SF 刚刚找到了自己的盈利模式，刚刚实现了收支平衡，刚刚才有了

200 号人（全国五个城市）。“我 JD 照搬你的模式，挖你的人，用比你强大百倍的主流门户网站资源来和你斗。我不信干不掉你！”这个基本就是 JD 来 SF 挖人时的原话了。

按常理看，实力悬殊太大，SF 好像没有机会。但结果是 SF 胜出了。为什么？书本理论不可能告诉你。最多也就是事后诸葛亮来做点总结。也别指望我把什么都告诉你。一则，我自己也未必全知道。二则，老 M 没准会不高兴，他必须得到尊重。三则，告诉你了你也未必能明白，不下海怎么会知道什么是浪？

但是为了把市场经济的一些事情说清楚，还是得说个大概。因为没有比亲身经历更好的案例了。这场对决胜负的关键就是两个字“质量”。你 JD 在资金上是有数量优势，在平台背景上是有数量优势，和你拼数量那就傻了，我和你比质量，而且是在你的优势没法发挥的地方和你拼质量！你不是跟随我么？那我就重点发展我有优势的产品，你跟我学，你的平台优势就发挥不出来。于是乎，你跟得越紧，我还越开心呢。

SF 能够度过之前的互联网冬天，是因为运营着一套中国房地产指数系统。这套指数系统与网络平台的巧妙运用，让 SF 有了第一波客户和用户。如今，又被运用到了竞争中来。依托这套当时唯一的全国性房地产指数系统，SF 联合房地产企业大搞品牌类活动，大搞线下（网络下，指实体）活动，赢得了口碑，打开了市场。JD 就傻眼了，捧着那么强大的网络平台，居然不晓

得干吗好！

你可以学习，但千万不要纯粹跟风，更不能把跟风上升为一种战略，那实在是一件很没前途的事情，无论在商业竞争中还是平日里穿衣戴帽。因为这会伤害到最核心的资源——人。冲着你的“跟随战略”进你公司的，能是一群锐意进取真正做事的人吗？他们更喜欢抱大腿，过舒服日子。

正因为看明白了“人是第一生产力”（那时老 M 经常讲这个），SF 给了我这样刚进公司不久的小朋友以充分的空间。当我尝试着做一些新产品的时候，公司极力鼓励我：“老 M 说了，SF 唯一不怕的就是犯错，你放手去做。”于是，我这个毕业半年，啥社会经验都没有的小朋友就开始折腾这个折腾那个。反正谁都不知道究竟什么是对的，我也没什么好失去的。就这样还真发展出了些别人难以复制的拳头产品，客户认可、用户认可、同行认可、竞争对手也认可。于是，就有 JD 的人跑过来给我讲“跟随战略”了。那时我也没想到太多，就是不乐意。要跟随我也找个大腿最粗的跟啊，我毕业就从了师兄进强力国家金融单位那多牛，谁能牛得过国家啊？还是你继续“跟随”我吧。

“人是第一生产力”，这句话在纯粹市场经济学理论里是找不到的。不同时期需要不同类型的人，有些情况下，我这种初出茅庐的比熟练工更合适。纯粹经济学理论把自己搞得很科学、很数字，希望能“放之四海皆准”。道理越大，实用性越小。

总之，打“质量”差异，SF就这样一步步拉开了与JD的差距。连续几年业绩翻番。再后来SF上市了，很多人批评老M太保守。我只好笑笑。第一是好笑，开创了一个行业的人，说“SF唯一不怕的就是犯错”的人，会是一个保守的人吗？老谋深算还差不多。第二是苦笑，老M的“保守”是为了大战略的胜利，是对SF的一次彻底改造，当战略基本完成时，SF也不是我之前认识的那样了。

这个大战略，就是SF的全国化，时称“百城战略”。这次，SF追求的不是质量了，而是数量，把竞争对手设定为自己。对于习惯优秀的人来说，打败了自己，就是打败了所有人。JD习惯性地“跟随”了SF的全国化，于是战线太长扛不住了，只好崩盘重组了。

当SF在质量上树立起行业领先地位之后，老M想到的是扩张，他要挑战的是“数量”。中国有多大你可能是知道的，但你可能又是不知道的。跑上十几个城市，到处去转转，也许你的切身体会能直接点。地方真大，人口真多！这就是空间，这就是财富，这几乎就是一个完整的世界。资本市场追捧它到疯狂！

怎样才可以占据全国市场呢？这是个问题。纯粹经济学理论还是没法告诉我们该怎么办。当时也没有几个商业公司真正在全国各地都有直营机构。好在有个现成的榜样可以学，“听话、出活”是这个组织在内部经常强调的，于是这两句话频频出现在了

老 M 的嘴边。接下来的几年里，SF 每年进入 20 家左右的城市，“激进”的数量扩张正是以某些方面的“保守”为代价的。一个市场经济下的全国性公司就这样逐步诞生了。资本市场于是追捧 SF 到疯狂！

崇尚纯粹经济学理论的各位，千万不要只重视“质量”，而忽略了“数量”的威力哦。

一年开几十家城市公司，需要几十个总经理和上百个总监，需要面对各个城市复杂的情况，需要控制住每个公司的财务、行政、人事、业务等各条体系。怎么办到的？

体系化建设，分阶段管理。SF 将这些新开城市公司由专门的“第二大区”统一管理，什么时候干什么事情，都听总部的，而且日程排得满满的，流程上盯得死死的。地方基本上没空间自己折腾。等到这些地方公司的业务上到了某个量级，就交给“第一大区”管理。第一大区负责人从最能干的地方公司总经理中选拔出来，继续手把手指导这些“小学毕业”的城市公司“上中学”。某些出色的地方公司业务量再上一个台阶后，就升格为集团直属城市公司了，具备了多一点的自主权。有次开会，老 M 对新公司的总经理们讲：“弯路我们都走过了，你们只需要照着我们的指导去做就行了。”就是这么简洁明了。

再简单的事情，放到几十个城市同时去做，都不会真的那么简单。除了成体系的制度来规范，一系列软性约束开始建立起

来。“听话、出活”代替了“唯一不怕的就是犯错”，而且“听话”放在了“出活”的前面。如果每个城市公司都发生点小事情，总部恐怕就焦头烂额了。所以，总部要的只是“执行力”。老 M 说什么就去做什么，不要有杂音，不要有独立思考。为了建立铁的纪律，一些典型树立起来并宣传到公司每个角落，让员工从正反两方面知道公司要什么。必要时，不惜触碰一下人们的底线，让每个人都印象深刻。每年两次的全国管理扩大会议，把各个公司的骨干都集中到一起开“千人大会”，比数字，比对公司的认同感，贯彻企业文化。对于不“听话”的人，就算再有能力也坚决清理。

外人看起来，这一套相当的保守和古板。然而，我建议要从结果来看过程。“百城战略”我是亲历者。当在 SF 上海公司逐步完善了整套做法后，我被派到了苏州公司、杭州公司去把这些做法再贯彻一遍，最终被调到北京总部去负责某一条口的工作。可以说“百城战略”里的几种角色我都经历过。在北京时，因为品牌宣传、投资管理等和老 M 都有不少事关核心的直接接触。老 M 是个非常自律和清醒的人。他在生活上的朴素与他的身家极不相称。他经常真诚地询问别人的意见并反省自己。“我做的决定经常是错的，有 30% 是错的。但事实证明对的比例比其他人还是要高一些。有时必须做一个决定。”“知道我为什么要这样吗？因为摔下来的时候，不会那么痛！”

“百城战略”这种野蛮生长，如果没有一个绝对权威，如果没有一个简单的模式，如果没有对“人之常情”的某些挑战，如果没有某些坚决且痛苦的取舍，怎么可能完成呢？非常之人做非常之事吧。

做这一切不是没有代价的。SF 是在纽约证券交易所上市的，意味着它已经是一个成熟公司，而不是一个新兴公司了。SF 里面的员工，也不再有刚开始那阵的精气神了。在某些城市，SF 的业务质量不仅没有进步，反而在倒退。尽管 SF 积累了一些很好的资源，有机会进入某个更广阔的领域，也做了一些尝试。但是，“唯一不怕的就是犯错”已经不可能了，无论 SF 还是老 M，都不会回到过去了。当年的 SF，我很怀念它……

你看，资本就是这样练成的。为了生存，为了发展，他们在战斗中追求极限，形成了自己的性格。说到这里，资本的血统好像有了存在的可能性了。成熟公司可能是有性格的。但是，一个公司难道不能改变自己的性格吗？如果改变了，会怎样？“人若改常，不病即亡。”改变一个已然成熟的公司，是非常困难的。构成资本（和公司）最关键的是人，这些人已经有了共同的价值观和行为方式，这些就是公司的性格。要打碎这种性格，就意味着维系这群人的精神纽带将断了，那么这个资本就难以存在了，只是普通的一个个人、一块块钱了。接下来，就讲讲下一个我亲身经历的案例吧。

另一个资本的突击

下一个案例要讲的，是某领域的冠军级公司强势进入另一个领域而展开的战争。不同出身、不同成长经历的公司与公司间激烈碰撞，是再好不过的讲述公司性格的案例了。这个发起冲击的公司是房地产销售代理行业中数一数二的 EJ（美国纽交所上市），防守端的公司是刚刚提到的网络房地产公司 SF（此时的 SF 已经不能称为严格意义上的房地产网络媒体了，这里面的变迁又有不少故事在里面）。EJ 这个公司的兴起我只是旁观者，早就耳闻各种传说，也有过一些直接的业务合作，但并不能说出什么鲜为人知的故事。当 EJ 与老牌主流网络门户联合起来杀进利润率丰厚（经常超过 50%）的网络房地产市场时，我就有故事可讲了。

EJ 一出手就挖走了 SF 里 5 个集团直属城市公司的总经理，一时间引起业界轩然大波。从之前的案例里可以知道，SF 的直属城市公司都比较成熟，公司总经理大多经历过 SF 起步的日子，经验丰富、年富力强。这样的直属城市当时只有 11 个。如今 11

去5，几乎半壁江山。这里有两个问题是值得思考的。

第一，EJ为什么可以一下子挖走这么多骨干总经理？SF当时即将面临上市，丰厚的经济回报是看得见的。EJ依然能够一下子挖走一批追随SF多年的股肱大将，总有它的吸引力。

第二，SF会不会元气大伤一蹶不振，败下阵来？

EJ和SF对上面的问题肯定有不同的答案。两个公司的员工，纷纷议论。行业里的人们，议论纷纷。当时我在SF总部任职，也接到了对方的力邀。犹豫了许久，最终没有答应。这一系列事件发生一年后，我最终还是从SF辗转到了EJ。事后，我仔细对比分析了自己一年间的心态变化，还是有不少发现。人同此心，情同此理。作为凡人一枚，通过分析自己是可以感受到“人之常情”在世间发挥着多大的作用。上面两个问题，乃至资本的性格，乃至经济中种种难解的疙瘩，大多源于此。这个“人之常情”学名就是“人性”。

EJ的企业性格，明显偏重人的质量，强调个人的战斗力。公司内崇尚丛林法则，内部竞争激烈甚至比外部竞争还要惨烈。弱者无人同情，强者相互竞争。为保生存人们合纵连横，敢想敢干，纯粹以结果为导向。职位能上能下，待遇能上能下，换一个主管领导就重新洗一次牌。这样的洗牌几乎一年一次。如此，最终能生存下来的人，具备极强悍的竞争能力。与之相伴相生的，是EJ员工普遍极强的个人意识。

可以想见，EJ 与 SF 风格迥异，几乎是两个世界。一开始我对此及其不适应，同时也让我深切感受到，在 SF 这个重视体系、重视平台的公司，我的某些缺点被故意掩盖了起来。而 EJ，具备更原味的市场经济因子，如果要独当一面，那就必须全面具备各种素质。遇到了一些挫折后，我只能遗憾地承认，我的书卷气依然太浓，只重视专业能力，在社会能力上薄弱。在市场里的价值，依然不高。但是，内心有一种莫名其妙的兴奋，与生俱来的好奇心让我想尝一尝那种追求极致质量的氛围。而且，我知道必定还是有一种软性的制约，使得这么一批虎狼能够聚集在一起，朝着一个方向去。虎狼之师如果失去制约，那么同一盘散沙的价值并无两样。我同样非常关心这种制约究竟是怎样的，因为这就是公司的性格、资本的性格。

然而真要把自己送上最前线，瞻前顾后的犹豫和胆怯是少不了。人嘛，那种趋利避害的本能总是很强的。某位老师看在眼里，在我背后猛踢一脚，把我踹到云南和广西，去销售我自己设计出来的产品。在广西边陲北海，到几十家楼盘一个个做陌生拜访。从售楼员开始，一路侃到总监总经理。吃过不少闭门羹，经历了各种场面，终于打开了局面。这个过程也结识了各式各样的人物。一个中山大学毕业、在房地产市场一线浸淫 20 多年、经历过第一轮北海房地产泡沫的前辈对我语重心长地讲：“书生而有豪杰气。”这让我联想起另一句在 EJ 广为流传，据说是老板首

创的话：“流氓不可怕，就怕流氓有文化。”真是有趣。前一句话是在教育书生，要向江湖学习；后一句话是在教唆流氓，要多读点书！看来，无论是书生还是流氓，都要向对方学习，才可以成功在真正的市场里生存！

“殊途同归！”

因为有在北海的经历，我被召回上海做全新的房地产电商业务。几番项目下来，已经进入 EJ 最核心的项目了，作为项目方案的撰稿者和提报人，与一群悍将日夜为当时中国规模数一数二的房地产项目打响第一炮。制作方案和一轮轮提报，就花了整整一个月。接下来的执行阶段，动辄上万人规模的活动一波又一波，动用上千工作人员毫不稀奇，首次开盘销售额几十个亿。做事情的时候，大家齐心协力，等到大功即将告成时，就开始内部



竞争了。

经过这一系列的亲身参与，基本可以知道为什么 EJ 是这样的一种企业性格，之前提出来的两个问题也都可以解答了。

房地产代理行业与房地产网络不同，需要有资源但不需要打造平台。项目是一个个抢下来的，就像攻山头一样，抢下来就生，抢不下来就死。不置死地，不能击败竞争者，就不能生存。无论这个竞争者是来自内部，还是来自外部，没有区别。对于一个有能力操盘项目的人来说，项目被公司拿下了，如果没有被分到自己名下，依然只能喝西北风。对于公司来说，要攻的山头越多，需要的能人就越多。房地产项目各有不同，形势千变万化，必须给这些能人足够的空间，不可能管到那么细。要想让这么多习惯了占山为王、习惯了嗜血杀戮的人去做平台建设，那也是与虎谋皮。也许只有人性中的贪婪和恐惧，才可以驾驭他们。作为最大的房地产代理公司之一，EJ 就是选择了这样一条道路，于是形成了这样一种企业性格。

是不是只有这一条道路才可以成为最强的销售代理商？也许另一些强大的销售代理商有其他的选择。但作为旁观者我并不能准确知道。我只想用事实来验证，公司是有性格的，资本是有性格的。

EJ 为什么可以一下子从 SF 挖走这么多骨干总经理？

对于那些具备独当一面能力的总经理，当然更喜欢 EJ 的性

格。这对他们意味着发挥的空间，可掌握自己的命运。他们是强者，EJ 更市场化的风格符合他们的利益。

SF 会不会元气大伤一蹶不振，败下阵来？

事实证明不会。SF 懂得网络房地产市场，致力于打造平台淡化个人。EJ 虽然也在各个城市布局，但各城际公司都是各玩各的，总部根本无法直接管控。人员上的变化，会在几个城市产生对业务的强力冲击，但是不会影响全局。在大部分城市，EJ 挖不到“知其然”又“知其所以然”的人才。EJ 并没有冲击 SF 的根本——平台。EJ 的性格不是为做平台而生的。

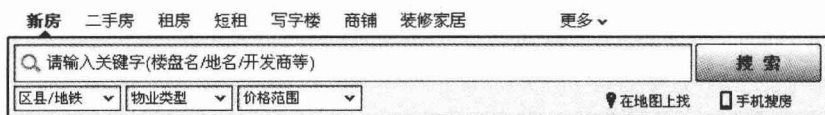
其实还有一个问题值得探讨：为什么 EJ 毅然决然冲进网络房地产市场？

第一个不可能的答案是，EJ 老大 Z 老板不晓得两个行业的差别。当 EJ 将要冲进来时，老 M 通过各种渠道沟通过，表达了希望合作而不是竞争的想法，老 M 一定会摆出很有说服力的理由。

第二个不可能的答案是，EJ 真的想做一个网络平台。网络平台是需要用时间和精力去一点点磨的，这不是 EJ 的风格。

第三个不可能的答案是，EJ 一心想搞资本运作了（EJ 进来后迅速新建立的公司包装上市了，很多人认为这是 Z 老板进来的主要目的）。没有造血机能的资本是没有根基的，是扛不住冲击的。

Z 老板早早预见到了房地产销售代理行业发展的趋势，很清楚怎样在新的时代驾驭强悍的 EJ，于是从网络房地产领域入手开始整合资源矩阵。没有一个成熟的资本敢随便改变自己的性格。



插一句。资本如此，国家也是如此。我们的祖国从之前的体系走向现代化，经历了多少苦痛挣扎。没有来自外部的几乎致命的冲击，“三千年未有之变局”其谁愿意直视之？

有没有反面例子呢？

同样是在网络房地产市场，有一家依靠技术和产品带动网络平台发展的公司 AJK，在二手房市场取得成功后，羽翼未丰而闯进了一手房市场，只好沦为了搜索引擎的流量贩卖器。

跨界并没有什么不对，问题出在跨界以后依然照搬之前的“性格”。进入一手房领域后，居然发出“SF 员工 AJK 一概不要”的豪言。在二手房领域一度被逼得手忙脚乱的老 M，真是做梦也要笑醒了。

二手房网络房地产市场，客户是数以万计的中介，他们数量大，消费金额小，需求基本相同。这种情况，像极了纯粹市场经济理论描绘的理想状态。谁的产品做得更好，的确可以占领市场。一手房网络房地产市场不一样，客户就是那么几十个上百个

开发企业，他们的消费金额大，需求差别极大，房地产项目操盘手的个人好恶和利益也是非常关键的因素。和纯粹市场经济理论就完全不是一回事了。无视这样的差别，无视人的因素，依然拿着一个技术型的产品去面对所有需求，发展的机会是渺茫的。当金钱、精力和士气都被耗去时，竞争对手已然学习了 AJK 的产品，利用各自的优势对其展开围剿。而 AJK 在产品上的创造力已经耗尽了。“可惜了啊！”同行聚会时只能都作这样感慨。究竟在可惜什么？懂的自然就懂了。

尽信书不如无书，纯粹市场经济理论的书也不例外。所谓隔行如隔山，当前世界何止 360 行、3600 行！要小性格的公司，恐怕终将被资本抛弃。

一个成熟的公司，可以有特色，可以有倾向，但不能走极端，在效率（员工质量）和凝聚力（保证必要的数量）上必须取得一个平衡。

EJ 是很讲效率的一切向“钱”看，但依然不能不讲人情味。一个项目操盘手如果不能在做人上获得别人的认可，那么员工就会选择跟另一个操盘手。一个区域总经理如果不能得到手下操盘手们的足够信任，那么就会失去队伍、失去“地盘”。在做项目过程中，EJ 的一些精英让我感受到了很强的人格魅力，特别是老 EJ 们，做事做人明显都有一个共同的度，什么时候该合作，什么时候该竞争，如果落败了如何，如果得胜了又如何。这叫做

企业文化？这叫做潜规则？这叫做公司性格？总之，它真实存在，不可或缺。

反观 SF，虽然侧重于城市数、覆盖率（也就是数量），但依然在可能的范围内提升业务质量。依靠总部的统一布置，依靠移植其他城市的经验和声势，就算员工的素质不再有优势，在大多数城市，SF 的产品质量依然比对手强。在竞争形势严峻的城市，SF 还可以从总部或者成熟公司派遣骨干加以扶持。以上这些，EJ 以及大多数地方网络房地产公司，都是不可能办到的。

想被资本雇佣，并有所发展么？要么，你得有突出的能力和全面的素质，自己独当一面。要么，成为某个体系的一部分，让团队掩盖你的缺点，发挥你的优势。对于大多数人来说，恐怕后一条路才比较实际。所以，请大多数人收起小个性，先学会融入某个体系吧。特别是那些名校毕业的同学们，本来就容易陶醉自我而忽视旁人，千万不要被纯粹市场经济理论引向极端。除非你真的具备冠绝天下的能力，那也许可以例外。如果只具有百里挑一或者千里挑一的天赋，还是踏踏实实从头做起比较好。

资本的血统

世界上最难以逾越的客观存在是什么？是时间。再好的宴席，都要曲终人散。那种失落和伤感，总在筵席主人心里徘徊。付出艰辛后得到的辉煌，总让人魂牵梦绕不愿忘怀。可是，时间总是毫无表情的流走，任你帝王将相还是凡夫俗子。与时间做抗争，成了人们最终极的目标。人们繁衍后代，人们建功立业，人们总希望在时间的长河里多留一点自己的痕迹。

资本可以例外么？不能。每个资本背后都有智慧的头脑。一个行业可能十几年就消亡了，但资本可以长存。培养和选择合适的后来者，资本就能存续和发展。前辈积累的经验是没法直接教授给后来者的，总要经历一些过程，才可以把精髓传承下去。于是，资本就有了血统。

FQQ 知道“资本的血统”，因为他是个传承者。虽然见过几次，聊了很多，FQQ 几乎不透露任何个人信息。但是，他多次提到了他的师傅们，那些 1949 年以前的上海滩人。虽然 FQQ 是 40 多岁满脸煞气的人，有时讲起师傅们对他的教诲来，脸上居然有

新媳妇说到她娘的神情。讲到最后一个师傅也离世了，讲到 he 带着公司的人去江苏为师傅们扫墓，讲到握着师傅手许下“守衡一生”的重诺，我看到的是超越数字、超越理论的东西。我问 FQQ，这是中国特色吗？回答：“不。”最强大的金融国家，也是这样的师徒相传。

你瞧，如果我们只是去看这些最强大金融国家编的理论，不去探究人家实际是怎么做的，不去和人家交几回手，怎么可能真的弄明白经济和金融的原委呢？

FQQ 并不是学经济专业的，是个毫无疑义的实战派。早年折腾了一些自己的事情，在赚钱和追女孩子两方面都很有一手（后一个没直接验证过，建议 FQQ 嫂帮忙调查一下，我们要对读者负责），曾经在股市里年少得志亦轻狂，然后在市场里受了很大的挫折，狼狈躲到了杭州边，走投无路差点跳了西湖，怕西湖水不深，琢磨着要找块合适的石头系在身上，还好没找到。然后人生开始转折，磨炼十年，早已是扎根中国全球视野。回头看去，境遇中种种偶然居然都有必然的因子，各种滋味在心头。我是小巴拉子 + 局外人，又还听得懂他大致在说什么，所以 FQQ 愿意和我讲讲心里的故事。但是，他一直不把真实姓名告诉我，我也从不打听。这样，拿他做案例的时候，心理负担会小很多。

资本不只是钱，资本是可以有血统的。某些资本有渊源，有传承，当然也可以有家教。资本，是冲着利润去的，但对于有些

资本来说，短期利润的数字大小并不是第一目标。长期的可持续发展才是关键。况且，投资领域是如此复杂多变，有太多的陷阱和风险。贪婪和恐惧，是必须被驾驭的。这就需要它们对自己的行为有严格制约，担负起必要的社会责任。传统对它们很重要。传统就是：年轻人未必理解，但历练之后回头看时，发现原来真的有道理。因为有骄傲，所以才流传。

“资本的血统”是由温州民间资本这个话题引申出来的。我们国家经济改革中，有两个模式一直在拿来做对比，一个是苏南模式，一个是温州模式。我从小在苏南长大，所以在图书馆的时候总找相关的书籍看，对温州模式的关注从此没有间断。后来做了温州人的女婿，有了一大帮讲话我听不懂的亲戚，在日常生活的琐事中体会着苏南与温州的各种差异。一方水土养一方人。温州有山有水有海，物产的种类很丰富，山珍海味河鲜都有，但是产量并不很高。苏南一马平川，鱼米之乡产量很高，只是种类没那么丰富。温州人团结勤奋能吃苦，敢冒险敢闯荡，好像满世界都能遇到他们，过年时温州大街上各省牌照的豪车像开车展。苏南人习惯盯着一个地方使劲，比较低调，看起来安安稳稳规规矩矩的。因为没有深入调研过，所以无法把两个地方的企业做对比分析，只能有一种大略的印象。其实，随着市场经济的不断深入，两者的共性越来越多了，只是当初起步时的出发点不一样吧。殊途同归，似乎总是一个最终的规律。

除了上海等极少数的地方，中国的民间资本也才兴起十几年，恐怕还没有让时间磨砺出“血统”来。于是，在内外部各种因素的综合作用下，很多民间资本从实体经济里抽了出来，进入到中国楼市的大狂欢里。这个过程是宏观经济学要研究的命题，后面将做探讨。学费总是要缴的，缴多缴少的问题。不经历真正的挫折，不能磨炼真正的豪杰。沧海横流方显英雄本色。

2013年初，我一直在留意房地产调控对温州的实际影响。局面是很严峻，亲戚朋友们从银行、企业传来的消息都印证了这一点。有一位专程到温州调研了一连串城镇的记者朋友断言，温州民营经济这次完了，爬不起来了。我对此持保留意见。经济最核心的资源，不是钱，而是人。也许资本的血统还没形成，但为人处世的传统从没有断绝。只要温州人的传统和精神没有变，后来者总会迅速成长，而且比前辈更加强大。至少从我的切身体会上，没发现周围温州人的精神受到多少影响。

最强大的资本——无论民营还是国有——总是要和时间赛跑的，传承是必须的。后来者们，机会总在那里，重要的是我们是否足够有质量。

后来者的奋斗

后来者在成长的时候，不晓得能否遇到机遇，但有一点是肯定的，人类社会总是薪火相传的，终究会有后来者接过前辈的班。在如今这个时代，只要市场经济还在发挥着重要作用，那么总需要高质量的后来者。

SF 的成功，代表了一种后来者的道路。在新兴的领域，敢于冒险，又勇于藏拙，在别人没看到的地方，创出一片天地。我清楚地记得，当时某些报纸、电视媒体的前辈，当面表现出的对网络媒体的不屑。在当初的上海，如果房地产媒体的总额是 1 的话，房地产网络媒体最多只有 0.05。有些房地产老板压根不晓得网络是什么，从来没有上过网。办公室里放台电脑，就是个摆设。和这些老板谈业务，我们必须先教他上网。这些都是亲身经历的事情，就发生在 2004 年。还有不止一个房地产业内的前辈，语重心长地对我讲：“男怕入错行，你们搞的那套没前途，到我这里来吧。”一些早期的同事，就这样去了房地产行业的其他成熟领域。能坚持下来的人不容易，而且需要一点运气。

但是，在一个日益发展的社会里，新兴的领域很少存在了，那种填补空白式的机会，已经可遇而不可求。后来者必须另谋出路。

市场经济的一个巨大优势，在于能够不断创新。谁也不知道，下一个改变的因子会从哪里冒出来。市场在变化，公司在进化。只要还有竞争，创新就不会停止。后来者如果没有创新出高的“质量”，不可能后来居上。另一方面，如果后来者不懂得如何及时补足“数量”上的劣势，那么也不免黯然落败。只有不断努力作出自己的贡献，后来者才可以获得机会。先来者固然有它们的优势，但也不能强到无懈可击。正相反，很多先来者已经接近了它们的极限。

回到网络房地产市场，用实例来看看变化和变化中的机会。

SF 抢占了全国网络房地产的先机，EJ 用自己的方式在跟进。前者打造了平台，后者依靠笼络地区强人。夹击之下，各地土生土长的网络房地产企业大多数倒下或者衰弱了，能够自保已经算做得很好了。但有一个例外，这个企业简称 365，从某个省会城市发端，然后逐步扩张到长三角各城市，然后在 A 股创业板上市，然后开始进入其他一些省会城市。能够取得这样的成长，365 一定做对了某些事情。

365 是比 SF 更能够发挥城市负责人的能动性，还是比 EJ 更知道如何打造平台？两者都成立。但这只是相对优势，并不足以

左右胜负。真正让 365 立足的，是更好地打造了员工的质量。

经过观察对比，同等条件下，365 员工的积极性是最高的，质量是最高的，收入也是最高的。365 在员工个人利益和公司整体利益之间，找到了更好的共赢方式，在质量 × 数量这个方程式上，能取得更高的总量。这个总量，是指一个城市公司的量。房地产是一个地域性极强的行业，网络房地产的竞争，实际上是在每个城市分别展开的。大型的网络平台很难在网络房地产上直接发挥作用。SF 模式，是先来者争取全国总量优势的做法（规模第一）。EJ 模式，是基于房地产销售代理发展出来的攻取一个个项目的做法（项目攻坚第一）。365 模式，则是以“城市第一”为目标，逐个争夺城市的做法。

365 主要靠两个举措来将使得员工个人利益和公司整体利益取得更佳的共赢状态，在效率和凝聚力上取得了一个更好的平衡。一是绩效考核制度，二是特有的企业文化。

绩效考核制度，解决了员工积极性的问题。网络房地产是典型的智力服务行业，依靠人来创造价值。所以，发挥人的积极性，就能大幅度提高公司服务产品的质量。要能够发挥人的积极性，首先就要承认人的差别，然后对符合公司利益的差别进行奖励。那么，就必须能够对员工的工作效果进行量化。网络房地产遇到的困难在于，对员工的工作效果难以进行量化。不在这个行业的读者恐怕不能直接了解，具体是哪些环节量化起来很困难。

从事智力服务行业的朋友，理解起来应该会容易一点。如果一定要对这种困难进行描述的话，不妨这么理解：第一，工作环节多，量化起来成本高。第二，工作效果评价维度多，量化还需考虑指标间的平衡。

365 则硬是跨越了这些困难，生成了一整套的绩效考核体系。首先是对基层员工的工作结果进行量化，然后对这些数字进行奖惩。员工除了不多的基本工资外，主要收入靠获得绩效工资。工作成果越多，收入就越多。当然，这套体系经过精心测算和实际试验过，保证一个付出了足够努力的员工，可以获得高于市场平均的收入。对于优秀者来说，收入就更高了。对于不适合的人来说，则可以考虑离开。于是，365 逐步赢得了那些更有质量的员工。

这套制度的优点是显而易见的，完全符合市场经济学的指导方向，做到



帕累托改进 (Pareto improvement)
是指在不损害他人的效用水平的情况下
可以提高一个人的效用水平的状态。

了“帕累托改进”，即取得了对于各方均更好的结果。从管理角度，365 节省了大量的内部协调成本，员工是在为自己的收入努力，自我激励者是最好管理的。只需每年对绩效考核的细则进行些修改，基层员工就能向着公司需要的方向努力了。当然，这套制度也存在各种缺点，需要一系列的安排去补足。完美的事物只存在于人的空想中，有社会阅历的人更在意怎样取得实实在在的

进步。具体 365 怎样做的? 请感兴趣的人自己去实地考察。

不是所有的网络房地产企业, 都可以采取同样的绩效考核制度。因为, 公司是有性格的。这些我依然有发言权。在 SF 管理一条线的业务时, 我尝试着在年终竞赛时采取了类似的绩效考核, 当时取名叫“工分制”, 使得员工的产出大幅度提高。特别是第一名, 居然完成了之前 300% 的工作成果。可是, 落后的大多数就开始有意见了。细致的考核, 意味着失去安逸, 况且公司在体制上又没法给予相应的奖励。对于 SF 来说, 所有城市的 70 分, 比某些城市获得 200 分、300 分更重要。这里面有深刻的取舍, 此时的我比当时的我理解的要多很多。

绩效制度显然是有副作用的, 因为尊重和强调个人能力, 很容易让人只顾自己, 不顾公司整体。这样, 在质量 $\times$ 数量这个方程式中, 并不能获得好的成果。365 的另一个法宝“企业文化”, 就上台发挥作用了。在绩效考核明确“结果说话”的基本商业准则之上, 365 独树一帜地明确了企业文化在日常运行中的核心位置, 特别强调团队精神、简单工作关系。365 入职的新员工, 无论职务高低, 都必须集中参加总公司组织的新人培训。365 是几个主要行业公司中, 最重视人力资源管理的, 人事部门负责用尽可能客观的量化指标来对各级管理者做出衡量。365 是将团队稳定性作为硬性指标考核各级负责人的。365 的总经理是会在年会酒桌上被一堆普通员工端着酒杯追的。概括来说, 相比于其他几

家行业公司，365 企业文化力求在尊重员工个性和保持共同目标上寻求更好的平衡。

有一点必须强调，企业文化绝不是“洗脑”，绝不是“愚民”。企业文化要能发挥作用，必须有真正的感染力。否则，在今日的社会是无法留住人才的。那些最优秀的员工，是既有个人能力，又维护公司共同价值的人。这些员工必须清楚，中长期来看，他们的成功不仅仅依靠自己的质量，还依靠公司的发展。同样的，公司也应该让这些优秀员工相信，公司是愿意和他们共同成长的。没有中长期的共同愿景，就没有献身精神。对于员工们而言，“混”难道真的比踏实做事更困难吗？最后的损失总是主要由资本来承担。

人性有两个基本方面，一是自我性，一是社会性。经济学理论如果不将这两方面考虑进去，是难以全面解释实际问题的。很遗憾的是，纯粹市场经济理论建立在人的自我性之上，而把人的社会性做了极端的简化。有必要花更多的文字来探讨这个问题。后来者只有作出自己的贡献，才能取得自己的位置。

成熟的企业文化是一种复杂的系统，是靠一个个细节、一件件实事逐步构建起来的。员工应该有员工层面上的企业文化，管理层应该有管理层的共同语言。利益关系的确是维系公司的必要基础，但远远不够。就像结婚一样，经济基础很重要，但只谈金钱的婚姻实在不让人羡慕。一个缺乏企业文化的公司，是很乏味

的，是缺少号召力的，也是缺少战斗力的。这和“资本的血统”本质上属于同一类。纯粹市场经济理论同样并没有考虑这个问题。

365 的例子说明，在先来者看似已经遮天蔽日的领域里，依旧有广阔的空间可以供后来者施展。包括网络房地产在内的房地产营销体系，正面临着新的变化。销售在向渠道延伸，媒体在向效果靠拢。网络房地产面临着变革，创新不会停歇，“人是第一生产力”。只是，这些空间需要更多技术含量了，遇到的困难肯定不少，需要付出更多的努力了。拿 365 来说，即使有一套在员工质量上取胜的机制，要真正能够在新城市立足还需要解决很多困难。先来者们都是历经考验而生存下来的，总有可敬可叹的地方。

举了以上这些案例，那么后来者的道路究竟在哪里呢？每个后来者的生命和精力都是有限的，总不能凭运气去瞎碰吧？知识在这个时候就显出作用了。知识让智慧得以传承，让后来者少走弯路。在现实世界里，我们经常不知道最正确的答案在哪里，但是因为有了知识，我们可以知道这个答案不会在哪里，我们可以知道朝着哪个方向必定还有“帕累托改进”的空间，乃至深不可测的无限未来。

像“房地产黄金十年”那样赚快钱的机会已经越来越少，填补空白式的创业机会也几乎消失了。这个世界对后来者提出了更



人性在组织层面上对经济的影响

纯粹市场经济学（西方经济学）本质上是一套追求效率最大化的资源配置模式，站在社会的角度上观察问题。这种追求效率最大化的原则，在组织层面上的表现，是公司制度。

本章以网络房地产市场为案例，着重讨论的是：公司及其背后的大脑——资本——的运转情况。即在组织层面上的资源配置原理。

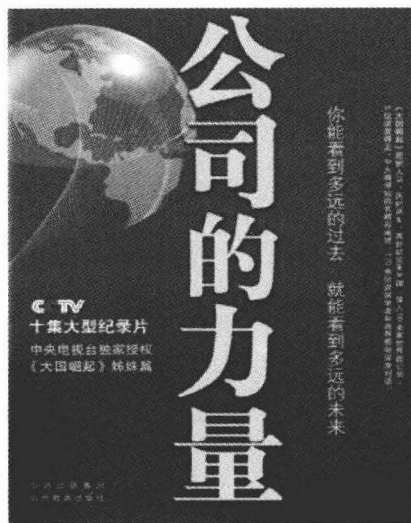
人是第一生产力。对于一个公司（资本）来说，总量 = 质量 × 数量。尽管公司是按照效率最大化原则来组成的，但数字考核、科学管理无法覆盖各个方面。因此，仅靠硬性制度来贯彻是不够的。要想能够将人组织起来高效运转，必须建立符合人性的软性机制——也就是通常所说的企业文化。这就是公司的“性格”，这与资本特征、发展历程、所处行业均有较大关系。经过时间磨砺而存在的资本，还会形成自己的“血统”。

人性中的两个基本面——自我性和社会性，决定了在现实经济里公司和资本的存在状态。单纯追求效率的公司，是没法生存

的。因为这样的做法只考虑了人性中的自我性，而没有考虑到人的社会性。那种只顾效率的原始资本主义，早已被人们所唾弃。

现实经济里强大的公司，总是那些能够既建立了制度约束，又建立企业文化的公司。这样，才能在员工的自我性和社会性中找到一种平衡，发挥出人的“第一生产力”。

下一章将在社会层面上探讨人性对经济的影响。



.....

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第三章

宏观经济是红色的



宏观经济的确很复杂，但绝不神秘。无论用“科学”包装，还是用“价值观”粉饰，都掩盖不了西方经济学在解决宏观经济问题上的无能和虚弱。错误的假设+错误的角度+错误的方法，得出结论的正确率和抛硬币没什么两样。到真实经济中去，用自己的眼睛观察，用自己的头脑思考，普通人也能把握宏观经济，获取财富。领悟了东方智慧的后来者完全可以做得更好……

宏观经济学不是科学

如今回想起来，大学真像个天堂，唯一让人紧张的，就是期末考试了。微观经济学这门课，我考得还可以。但宏观经济学就惨了，大概考了个68分。之所以说“大概”，是因为人总是习惯忘记不愉快的事情，以致我现在不能确定究竟得了68分还是更低。反正是6字头吧，免于补考而已。

虽然不确切记得到底是不是68分，这次宏观经济学考试的惨痛却给我留下了深刻的记忆。因为，我是真的很努力地去准备了这次考试，学校南门那家通宵营业的大成永和豆浆店可以作证！当时，我对有些模型就是理解不了：这条线为什么就非得是直线而不是曲线？这个假设似乎违背常识，那由此产生的模型是对的吗？可是别人都没异议啊，难道我连常识也不具备了？完了，我的智商怕是懂不了了……整整一个学年，这个阴影都严重影响了我的情绪，这个学年没敢去追求心仪的女孩。

就是在那段郁闷的日子里，第一次在心中埋下了对纯粹市场经济学怀疑的种子。也许里面还夹杂着点恨！从此以后，格外注

意各种针对市场的宏观经济学报告。在与不断增长的实践知识相互对照之后，可以这么认为，宏观经济学可能是一门哲学，但绝不是科学。宏观经济学与微观经济学在某些方面是完全不同的。



非常明显的不同就是：宏观经济学它老是在变！

前言里，我们回顾了穷学生们买经济学教科书的悲惨经历，简直跟追赶时尚潮流一样。那几个老外大教授们，总是每几年都分别要出一版自己的教科书，就像大设计师们每年都要在巴黎发布他们的最新时装。

变化来自哪里？微观经济学部分基本是没什么变化的。变的大多是宏观经济学部分。宏观经济学分好几个流派呢。这几年你占上风，那几年我占上风。

宏观经济学的“变”还体现在什么地方呢？没有一个宏观经济学者经常性地准确预测宏观经济走势。这里的准确，也不需要特别准确。只要能精确到6个月，就算是准确了。能精确到1个月，那就是非常准确了。但如果有人跳起来讲“我10年前就预测房价要涨”或者“房价要跌一半”，我们就无语了。类似的话，十年来大家在楼市里一定听了不少，有什么帮助呢？不针对

任何人，也不要对号入座。反正我见识有限，没见到有谁能准确预测3个月后的中国楼市，也没听说过经济史上有什么人具备如此能耐，可以准确预测三个月后的宏观经济。如果是我孤陋寡闻了，请各位教我。据说，只是据说，国外的顶级投资高手们可以提前18个月大致预测某些趋势。这种传闻只能半信半疑了。反正，投资大鳄索罗斯在讲2008年全球金融危机的时候坦白说，虽然他早已经预测危机要出现，但对这次危机的爆发时间和范围，还是没有足够准备，到头来还是损失了很多。这可是真正的大鳄啊，他的“反射性理论”和“非均衡理论”都是顶尖智慧。

科学的最基本要求是准确性和可预见性。宏观经济学符合这两个标准吗？显然不符合嘛。所以，那些老是预测不准的个人投资者也不要灰心丧气，大家和经济学家们在这个问题上，从结果来看，很可能是同一个水准的。

那么，为什么宏观经济学不是一门科学呢？微观经济学和宏观经济学究竟有什么不一样呢？试为大家分析一下。觉得枯燥的，跳过就是了，知道了“宏观经济学不是科学”这个结论，一般也够用了。

在“资本的血统”里，我们探讨了微观经济学在追求“质量”上是最好的。但是，经济学是上层建筑，微观经济学不是凭空成立的，背后是一系列学说、智慧在做支撑的。对于西方文明的这一伟大贡献，表示由衷钦佩的同时，一定要看到人家的精髓

和基础。别只看到了人家的摩天大楼，却看不到深深打入泥土的地基。

首先，微观经济学假设人是“趋利避害”的，也就是只讲个人利益的。用学术语言讲，人性本恶是微观经济学的哲学基础，人的自我性是微观经济学的理论出发点。几千年来，人性没多少改变，有两个基本面。一方面，人作为个体，有自身生存、发展的各种欲望，这就是人性中的自我性。在刚出生的小朋友身上，这种自我性表现得非常充分。一方面，人作为社会动物，天性中有群体意识。这种群体意识在成长过程中不断得到验证和强化。因为，一个社会人必须获得他人的劳动成果才能生存。在微观经济学里，人的社会性被极端简化了，人和人的关系，人和社会的关系，就是商品交换关系，这就是理性人假设。人的自我性被极端强化了，只要符合市场规则，个人欲望的实现就是合理的。

微观经济学是西方式社会观的产物。人生来有自我性，有各种欲望，这些欲望会伤害到其他人的利益，所以“人性本恶”。那么，人类社会的第一要义是防止人的恶伤害别人。能“防止他人之恶”，那么一个社会就是好的。靠什么来限制他人之恶呢？靠“契约”。“契约”在西方文明中，具有相当重要的地位，尊重“契约”是最基本的社会共识，是神圣的。正是如此，微观经济学才可以给个人以最大的发挥空间，让人的差异性可以体现出来。如果没有差异，如何来追求“质量”？

其次，科学是微观经济学的研究方法。这里的科学，是狭义的科学，要求准确并具有可验证性。科学是描述客观世界的一种方法，数字和逻辑是科学的基石。于是，科学准确、严密、可验证、不以人的意志为转移。科学成果，因为是客观的，遵循统一规则的，于是可以被学习、传播、积累。两个陌生人，用科学可以交流复杂的事务。科学是西方文明的又一大贡献，为人类提供了一个认识世界的强有力工具。

微观经济学正是建立在科学方法之上，把消费市场和资源（生产要素）市场用数字加以描述，然后用数学方法去寻找极值或者均衡值。极值，在经济里通常就是最有效率（质量）的点。均衡值，在经济里往往是市场达到稳定状态、产生整体最高效率的点。

所以，微观经济学的各种结论，总是图线中的交叉点、等式里的那个解。用通俗的话讲，微观经济学的核心就是“均衡”，最好的情况是存在的，是可以用科学方法描述的，是准确并可验证的。

回过头来，让我们看看宏观经济是不是能符合上面两个条件。为了便于理解，举大型公司为例。一个 4000 人的公司，是一个比较复杂的经济体。一个 10 亿人的国家，是个更复杂的经济体。如果一个 4000 人的公司都无法用人的自我性和科学方法来充分解释的话，那么一个 10 亿人口经济体的宏观经济恐怕

也不能。

这里的例子是我亲身经历的 SF 公司。当我离开的时候，SF 在全国超过 60 个城市有 200 多家公司，员工约 4000 人。

谁能用科学的方式解答，为什么 SF 的业绩增长率（类似于宏观经济的 GDP 增长率）某些年头是 100%，某些年头是 60%？究竟是 60% 的增长率好还是 100% 的增长率好呢？

谁能用科学的方式解答，SF 究竟是 2006 年上市好还是 2010 年上市好呢？为什么 2006 年签个字就能上市时，老 M 不愿意呢？

谁能用科学的方式解答，SF 全国扩张搞“百城战略”时，一年进 20 个城市？为什么不是 18 个或者 25 个呢？

谁能用科学的方式解答，为什么地级市苏州公司的年度任务和省会城市杭州连续 3 年差不多呢？完成了同样的业绩，两位总经理是否就同样优秀呢？

以上这些事情，都是先去做，事后再去总结的，是一种经验主义。一个公司，必须综合考虑财务、人事、产品、业绩等多方面的因素。业绩增长，需要有人才，需要团队磨合，需要产品创新，需要行政财务体系支撑。100% 的业绩增长当然比 60% 的增长更诱人，但是其他部门是不是可以支撑这样的发展？销售人员能不能长期承受这样的压力？问题没解决好，集体跳槽的事情不是没发生过。于是，必须考虑方方面面的感受，绝不可以只用市场法则去解决问题。“JUST DO IT.” 事情最终就是那个样子了。

至于事情是不是可以办得更好，业绩是不是可以增长 105%，没人说不可以。但请对可能爆发出来的问题有个心理准备。

一定规模的公司，内部情况就已经复杂到难以用数字来描述了。各地基层的具体情形，高级管理人员是无法知道的。就算花很多时间把数字都搞清楚，依然难以把不同部门的数字用模型联系起来。我们可以确信，产品质量和销售业绩是有关系的，但是我们没法知道产品质量与销售业绩之间确定的数学关系。因为还有多种内外部因素在影响销售业绩，加上这些因素的扰动，各个数字之间的逻辑关系就变得混乱和难以处理。实际中的做法，通常是制定几个核心指标，然后一个个考核。哪个指标出问题了，就去解决哪个。遇到特殊情况，公司可能只保一个指标，放弃其他。

另一方面，公司内各个部门都有自己的职业习惯和视角，要能够让公司各部门往一个方向去，必须站在各个部门的立场上来体会它们的感受。如果每个部门都只讲“自我性”，只是把彼此间的协作简化成“各扫门前雪”，那么扯皮和推诿就会经常发生，严重影响做事的效率。好的管理者就必须既站在公司整体的立场上通盘考虑，还能够理解主要部门的诉求并协调好彼此间的关系。无论是强硬的老 M 还是强悍的 Z 老板，即使冲锋的时候都不忘小心翼翼地维系方方面面，必要时亲自去做“指导员”。

不能只从自我角度观察问题，不能用科学方法准确描述，常

常有一个整体目标。于是，“平衡”就成为处理各种指标、各个部门的关键。“平衡”不是一个精确的数字组合，而是未必精确的数字区间。能大致知道，各个指标分别都在相应的区间水平里，那么整体情况就是良好的。追求一个整体目标时，要以各项指标不脱离数字区间为宜，否则某个方面就很可能产生问题，导致整体的失败。

看过大型公司的例子，再回头看宏观经济，那么就比较清楚了。宏观经济不能只从人的自我性观察问题，不能用科学方法准



宏观调控的目标：

- 经济增长
- 物价稳定
- 充分就业
- 国际收支平衡

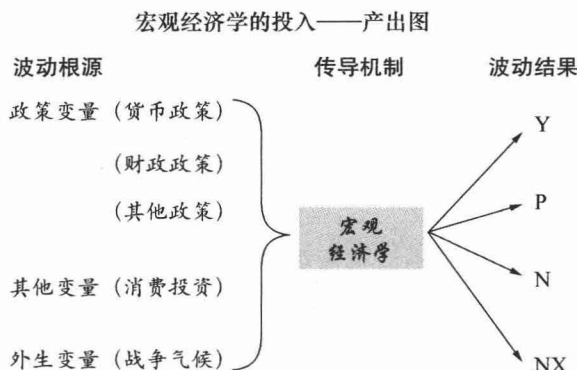
确描述，常常有一个整体目标。“平衡”是宏观经济的核心。

经济增长、通货膨胀、就业等几个衡量宏观经济是否良好运行的主要方面，就像人是否健康需要用血压、心跳、体温、呼吸等主要指标来衡量。这些指标的确会相互影响，

但是硬要说这几个指标存在确定的联动关系，还可以用这根线那根线画出来，就纯属扯淡了。一个人的健康，需要不少指标才可以衡量。一旦遇到病痛，除了主要指标外还可能检查其他不常用的指标。一个经济体的复杂程度，几个核心指标本身就不够用了。在某些时刻，还需要考虑基尼系数（判断收入分配的指标）、劳动生产率乃至环境成本等重要指标。如果还是要用科学模型强行把这些指标联系起来，那么就只是生搬硬套科学方法

了。结果就是，讲起来头头是道，实际上南辕北辙。

我们是来寻找道路的，而不是故意要找谁麻烦的。如果有想把宏观经济这点事再搞搞明白的，请到最后一章的末尾来探讨。更关心实务的读者就不必那么麻烦去看理论了，记得结论就足够了：宏观经济学不是一门科学。



当用人的有限智商去理解复杂世界的时候，还是要有一份警醒和畏惧的。西方文明的重要人物苏格拉底说：“我唯一知道的就是我一无所知。”这句话本身极富禅机，真正打动人心的是背后的态度，和东方智慧不谋而合，可见世界真有大同，殊途同归。后世科学追求者不能走极端啊。

请下神坛

既然最折磨小蹄子们的就是这个宏观经济学了，干吗还花时间去研究呢？反正再也不需要考这门课了，管它是科学还是神婆，吃饱了撑的。

虽然有时候真分不清聊宏观经济和侃大山有什么区别，但还不至于闲得蛋疼找这个麻烦。后来者们荷尔蒙的分泌水平是旺盛的，干点什么不好，何必找宏观经济这种难缠的玩意来自虐。实在是因为“宏观经济学”现在还经常给人出题，而且考的不是分数了，是钞票！题答好了，钞票保牢了，没准还升值了。题没答好，人还在，钱没了！

依然来看楼市的例子。有那么几年“通胀”这个大嘴钢牙怪在不断吞噬老百姓的财富。四处为钱找避难所的人们面临一个技术问题：该买哪里的房子。是买到度假城市去，还是买到二、三线城市去，抑或是死盯一线城市？

房地产市场之所以要被调控，而且屡次被调控，有一个根源性问题是不能忽视的。房价那么高了，交通那么堵了，但人们还

是往大城市挤。不是因为人们傻，而是因为有些资源被集中到大城市了，这种集中是以非市场手段（比如行政手段）完成的，效率（质量）怎样是说不清的。税收占经济的比例不低，决定怎么花这部分钱的人都在大城市里，足以打破平衡。至少，按照市场经济规则，这些资源的配置是扭曲的。讲得再直白点，从大家身上收的税金，大多数被集中到各大城市里“办大事”去了，或者给集中在大城市的各种单位“办实事”了。在大城市，就能享受各种隐性福利。在大城市，各种商家更容易有生意做。傻子才不去中心城市呢。

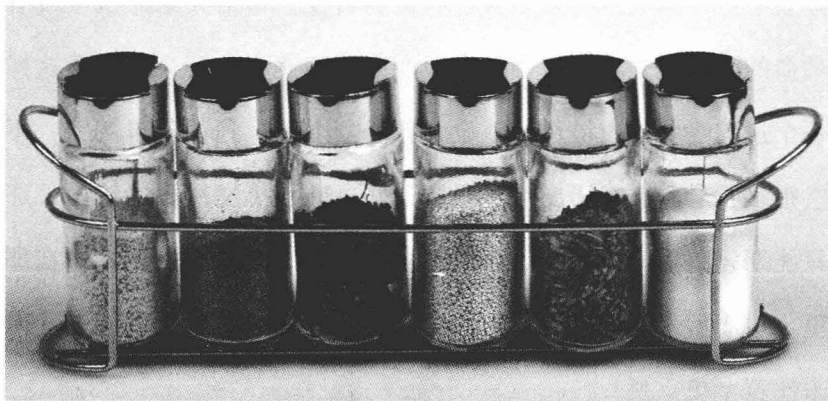
如果不搞懂宏观经济里的一些东西，怎么可能弄明白“买什么、在什么时候买、在什么时候卖”呢？你很可能就会觉得“住在中国最美的地方”或者“回乡置业”更有吸引力，却没看到形势变化的内在趋势。

由来已久的既成事实，不可能一下子改变。不过，一旦趋势确立了，自然会迅速发生各种利益的转换。留给大家抓机会或者逃命的时间就很短了。当年房地产市场的逐步放开，不也是这样一个过程吗？城市被迅速建设，各路豪杰也赚到了各自的钱，不过很多到最后又吐了出来。投资爱好者们不搞懂里面的缘由，那只能期望瞎猫碰死耗子了。宏观经济方面的各种问题，就摆在那里。对于后来者而言，这不仅是钱的问题，还是未来的问题。未来比黄金更重要！

好吧，既然宏观经济是后来者绕不过的一道坎，那么就坦然面对它吧。第一件事情，就是把宏观经济请下神坛，看看这究竟是个什么玩意儿。这叫啥？“战略上藐视，战术上重视。”

看到“宏观经济”这几个字是不是有点犯怵，觉得那是太遥远的东西，普通人没办法去思考？其实不必这样想啦。一个公司，就是个小的宏观经济。一个家庭，也是一个小的宏观经济。为什么这么讲呢？因为公司、家庭都是没法只用科学方法去描述的，是不能用微观经济学理论去解释，而公司、家庭同样是经济体。所以，“宏观”不是指经济体的大小，而是讲看待问题的角度。你从整体的角度去看待公司、家庭，那么就用宏观经济学的思路。如果还用微观经济学方法，那么你就有的苦头吃啦。

如果你有管理一个公司的经验，那么你就已经在实践“宏观经济”了。如果你是一家之主——男主还是女主都行——那么你也早就在掌控“宏观经济”了。国家级的宏观经济体，无非就是



规模更大、情况更复杂、要顾及的指标更多而已嘛，在道理上是相通的。如果你既没有管理公司，也没有成家，怎么办呢？这就没辙了。赶紧找一个吧，过两年就啥都明白了。

公司的事咱们之前已经举了一些了，这里拿家庭说事。一个三口之家，你和你爱人还有孩子。这就是一个经济体了。家庭幸福是你们共同的目标，就像“宏观经济平稳”是国家的目标一样。过来人都知道，家庭幸福，可不简单。每个家庭成员都有自己的要求，都有自己的缺点和脾气，相处起来可不容易。光有爱不够，光有钱也不行。

有句老话讲：“幸福的家庭都是相似的，但不幸福的家庭各不相同。”幸福的家庭为什么都是相似的呢？因为家庭要幸福，几个主要方面的问题都要处理得比较好。只要某个方面出了问题，家庭就不幸福了。所以，不幸福的家庭各不相同。

宏观经济不也是这样吗？对于中国这样的宏观经济体来说，为了实现民族复兴，在不同阶段对不同宏观经济指标有不同的目标，唯一不能变的就是维持“平衡”，不能让任何一个主要指标滑出合理区间，否则整个宏观经济就会崩溃。无论哪个方面出问题了，国家经济都要坏事。只有所有主要指标都在可接受的范围内，这国家领导人的心才可以放在肚子里。和你处理家务事是一个心情。俗话又说：“清官难断家务事。”看，你又能明白国家领导人面对宏观经济难题时的心情了！

继续来看家庭这个小型“宏观经济”。咱们家要赚钱攒钱了，这好比经济增长。咱们家买房买车，这叫基础设施建设。咱家搞好小朋友的教育，这叫战略投资。咱家出去旅游放松心情，这叫可持续发展。咱们家还要家和万事兴，这就叫“平衡”。老公只顾工作不顾家了，老婆逛街逛网店花钱冒了，孩子搞叛逆惹祸了，只要影响到家庭的稳定了，那就是“宏观失衡”，就要进行“宏观调控”。谁来进行“宏观调控”，一家之主啊。“宏观调控”能不能成功啊？那就复杂了。既要“调控”的方式方法，也要看“调控”对象的接受能力和心情。

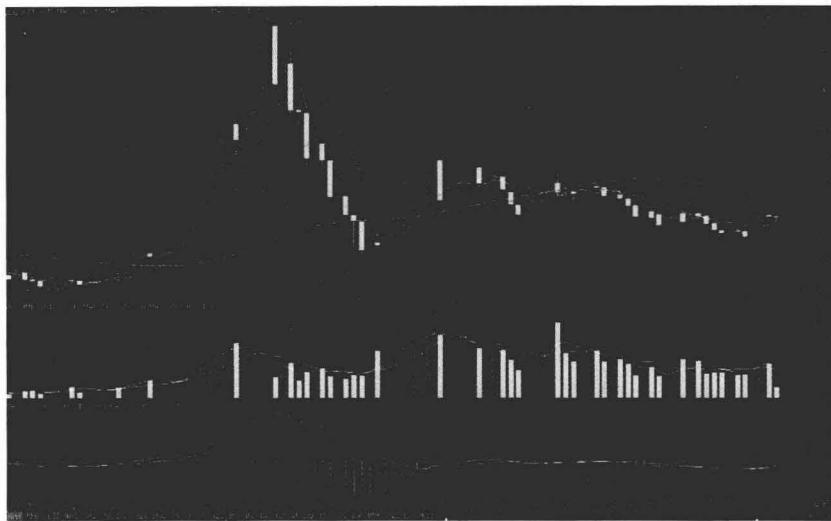
肯定有人要问了，如果一家之主犯错了，谁来调控他啊？问得太好了。如果“宏观调控”总能成功，那么历史上哪有这么多“经济危机”啊，现如今的离婚率怎么会这么高啊？

所以啊，宏观经济就是那么回事。虽然可以很高深，但是并不神秘。有些时候，有些人搞那么多图形、模型和数学公式，把简单问题搞复杂了，蒙谁啊？和道士们画符捉鬼一个德性。现如今，不过就是套了个“科学”的幌子。知道人家怎么看我们吗？还是那句话：“钱多，人傻，速来！”稍微想想就能知道，多少血汗钱就这么被人骗走了。以后遇到类似的局面你就多了个办法了，只要聊家常一样和坐你对面的讲讲生活，让他们用大白话把事情说个清楚，靠谱不靠谱就能看个三分了。如果遇到老拿专业名词出来摆谱的，可要小心了。要么是他不想让你明白，要么是

他自己也不明白。

由于“宏观经济”在小蹄子们幼小的心灵上留下过太多伤痕，本着“矫枉过正”的态度，继续在战略上藐视“宏观经济学”一把。

之前，本没有“宏观经济学”。因为 20 世纪 30 年代的经济危机实在让微观经济学和“看不见的手”招架不住了，才有了“宏观经济学”和“看得见的手”。



具体啥意思呢？一直以来，经济学认为，只要有市场调节——也就是看不见的手，经济就能自己调整自己，处于最好的状态，也就是均衡状态。如果真是这样，那么 20 世纪 30 年代的大萧条怎么解释呢？解释不了了。在美国政府出手干预经济，并逐步摆脱经济危机后，出现了宏观经济学，为政府有限干预经济

提供了理论依据，这就是“看得见的手”。

后来，宏观经济中不断出现各种新问题，最初的宏观经济学也解决不了了，于是出现了新的宏观经济学派，相互之间意见对立。2008年国际金融危机又来了，到现在全球经济还没有恢复。不知道宏观经济学是不是又要有什么新流派出现了。

如此看来，现有的宏观经济学不过是纯粹经济学理论上的一个补丁，每过一段时间更新一次。每当西方经济学不能解释经济中出现的问题了，宏观经济学就发展一下。头痛医头，脚痛医脚。难怪每过几年就要出一版新的教材。

既然如此，凭什么要让我们后来者奉你们的理论为“神明”，按照你们的指导办事呢？你们的文明建立在“人性本恶”的社会共识之上，请容许我们在虚心学习的同时，依然对你们的“恶”保持警惕。

谁要是再和你讲：“市场永远是对的。”你该怎么办？

如果你心情好，请不用再和他争辩。大家都是以自己的青春和血汗去争取未来的。对与错，各自承担后果。只要没有侵犯他人，请尽量保持宽容和谅解。如果你心情不好，或者心情好到真想教他明白事理，你可以这么说：“呸！如果市场永远是对的，要宏观经济学干吗！”然后把上面这段话说给他听。

楼市调控早知道

破除学术迷信当然重要，但我们的目的不止于此。寻找后来者的道路，是我们的目标。那么，继续静下心来，一步步向前推进。一劳永逸这种白日梦，已经很多年不敢做了，会招人笑话的。

宏观经济学不是科学，在使用科学方法上有局限。面对例如宏观经济的极复杂问题，东方智慧比西方智慧更有优势。如果以中国红作为东方智慧的标识，那么，宏观经济学是红色的。

先来简单对比一下东方智慧与西方智慧的异同。东方智慧往往是从人的社会性来看待世界的；西方智慧往往是从人的自我性来看待世界的。

东方智慧认为人性本善，人生来就有相互帮扶的社会性，人们之所以能生活在一起，是因为有对善的一致认同。“共同之善”是社会存在的基础，应该隐恶扬善。西方智慧认为人性本恶，人生来就有自我的各种欲望，这些欲望会危害别人。所以社会最关键的是要限制“他人之恶”。



东方智慧习惯先去探索整体世界，然后从中寻找自我价值。特别崇尚能够解释一切的“道”“真理”，获得“道”的途径是“悟”。于是，东方智慧的著作充满了神秘色彩，能够出人意表的解释一些极

复杂的问题。比如《周易》，用六个一组的阳爻阴爻来表现事物发展过程中的各种情况，实际上是用经验和悟性描述复杂的事理。西方智慧习惯从自我出发，我就是我，我之外的世界就用数字和逻辑去理解。于是建立起了科学体系，对客观世界的种种现象做精确的描述，把人的认知不断推向更远处。

回到现实经济中看看这两种智慧的作用。

在单个（微观）市场上，买卖关系足够简单，人人都知道用最少的钱买最多的东西。这种情况下，人的行为没有什么差别。通过假设，将人当做一个客观物体，用科学方法来研究是可以的。西方智慧的社会观和科学精神，构架出了以质量（效率）为导向的市场经济体系，释放了人的创造力，把人类带入了一个新的时代。

在各种市场汇聚为宏观经济时，情况就完全不一样了。一方面，人的行为不只是由自我性支配的了。人的思考能力、价值取向、所处阶层差别非常大，已经不能简化为一类。另一方面，宏

观经济太过复杂，各个重要指标间不存在确定的逻辑关系，无法用数学方法精确描述。此时，倒是东方智慧开始表现出解决问题的优势。

以房地产市场为例。西方主要发达市场经济国家都经历过房地产泡沫破灭引发的经济危机。最近的一次，就是2008年次贷危机引发的全球金融危机。几百年了，一而再、再而三地掉到同一个坑里，只能说西方主要发达市场经济国家所奉行的主流经济理论，存在严重的缺陷。

反观中国的房地产市场，在2008年次贷危机爆发前，就主动做了强力的调控，避免了以破坏性的方式来完成经济调整。这种方式，常被称为“软着陆”。从2012年底的情况来看，中国的房地产调控不仅能平和地解决房地产泡沫，还可以完成一系列制度改革。虽然最终的结果无法预言，但至少没有让市场做悬崖式调整，为泡沫的消解争取到了空间和时间。特别是，当其他主要经济体都出现问题而中国可以幸免时，这将是难得的发展机遇。

显然，中国做了一些不同但正确的事情，东方智慧在发挥作用。下面从几个角度做一下分析。

先说经济增长和就业。

从行业本身来看，房地产市场繁荣带动了城市化进程，带动了上下游几十个产业。黄金十年的后几年，楼市的产品质量并没有多大提升，但房价却翻番增长。从赚钱的角度讲，这无疑是一

个很好的行业，带来了经济增长，带动了就业。

考虑其他行业。房价上升引起的转嫁行为，使得各种实体经济企业付出的房租成本大大增加了，劳动力成本大大增加了。减弱了这些行业的利润水平和竞争力，也就减弱了总需求，阻碍了经济增长，减少了就业。

可以看到，楼市繁荣在某些方面对经济增长有促进，在某些方面对经济增长有阻碍。按照西方经济学的方法，它应该用科学方式而不是经验总结来告诉大家，房地产以什么速度发展，对经济增长和就业的贡献是最大的。是不是房价越涨，房地产对经济增长和就业的贡献越大。

事实上，按照纯粹经济学理论，根本不会因为房地产给其他行业带来成本压力，就去干涉房地产市场。

再来看通货膨胀。

通货膨胀的本质，是总需求大于总供给。至于是由货币超发引起的，还是其他什么原因，这里就不去深究了。楼市黄金十年，对通货膨胀的影响在哪里呢？楼市自己创造了很多的货币供应，楼市还刺激了人们的消费信心。

楼市第一次让中国老百姓和中小企业可以方便地从银行系统借到钱。这“第一次”让民间兴奋得近乎狂热。通过买房子向银行借钱成为一种潮流，房地产做抵押后还能再贷款。实际上创造出了大量的货币供应。打个比方，本来民间只有1元钱，通过买

房子借了银行4元钱,加起来民间就有了5元钱。这5元钱作为房款交到了开发商手里,开发商马上去买了地,然后拿土地作抵押再向银行贷款……民间的1块钱,瞬间变成10元了。实际操作中,各种人靠楼市从银行借钱的办法是八仙过海,各显神通。房价再一涨,人人都觉得自己手里有钱,人人都有信心去花钱。总需求超出了总供给,于是通货膨胀。

这还没完,供给方为了满足疯涨的需求,当然就去扩大产能,去满足这10元钱带来的总需求。直到有一天,这个游戏玩不下去了,楼市创造出来的货币供应消失了,大家发现原来10元钱都是假的,玩来玩去就1元钱是

真金白银,那么总需求立马就打回原形了。已经大幅度扩充的总供给,立马就找不到需求了,就产能闲置了。梦魇般的通货紧缩就来了。然后就是恶性循环。这就是楼市引发金融危机和经济危机的基本原理。

按照纯粹经济学的方法,只有等这一切都已经发生了,才可以建立一个模型,总结说:“大家注意了,以后不能这么搞了,要经济危机的。”一个宏观经济学流派没准就诞生了。下一次呢?



继续掉坑里。

当后发国家出现这样的宏观经济问题就更倒霉了。西方先进国家才不会承认他们的理论出问题了。他们会说，这是你们落后愚昧啊，我们国家体系完备、民众素质高，就不会发生这样极端的问题，赶紧接受我们的援助条件吧。类似的例子，过去30年发生的还少吗？直到他们自己出了大问题，开始用各种手段转嫁危机带来的损失时，他们依然能为自己找到借口。他们是先来者，他们有这个优势，他们有各种各样的经济武器。这是另一个

庞大的问题了。

最后讲一下基尼系数。

基尼系数这个指标主要衡量的是收入差距。



基尼系数为意大利经济学家基尼于20世纪20年代提出，定量测定收入分配差距程度，其值在0~1之间。越接近于0就表明收入分配越是趋向平等；反之，则趋向不平等。

当房价飞涨之后，那些之前已经买房的人，财富大大增加了。那些没有买房所以更需要买房的后来者，并没有享受到好处，相反需要付出比先来者大得多的代价，才可以买房。与先来者的财富差距，飞速拉大。这产生了社会公平上的问题。具体的例子在前面的论述中已经讲了，影响到了这个社会的根本。

纯粹市场经济学的宏观经济学部分怎么考虑这个问题呢？事实上，基尼系数并不算宏观经济学主要模型中的核心指标。这个指标出现于宏观经济学诞生之前。也许当中国由于基尼系数过大

导致宏观经济崩溃后，会有好心的大教授以此为研究对象，发展出一套模型和理论，好让世人都记得我们——“看，千万不要像他们那样。”

以“东方智慧”来看待这个问题，就不一样了。不管什么模型还是理论，反正几个主要方面——无论是经济指标还是其他指标——都不能出问题。只要任何一个指标将要滑出合理区间，或者将要超出社会承受能力了，那么就要想办法制止。即使房地产行业本身的情况是良好的，只要危及实体经济或者金融稳定或者社会公平，就坚决进行调控。顺带着还要为下一个十年的格局服务一下。所以，房地产调控政策在一次又一次的“平衡”下，逐步演化成了2013年初的样子。不管你信不信，2010年年中乃至更早的时候，顶级“老甲鱼”们已经预见了调控的发展。虽然当时他们还不能准确说出政策细则和出台时间，但几个方向和主要步骤事后都被验证了。楼市调控将继续下去，直到新的游戏构架建立起来。

支持市场经济，更支持解决实际问题。你们是先进国家，你们的裤子太大，未必适合我们后来者现在的身高。虽然我们是要向你们学习的，但这个阶段我们就是这个现状。哪怕穿的是开裆裤还裹着尿布，你们要笑话就笑吧。反正你们是已经长成了，可以吹牛说自己从小就不尿床。

你们真的已经不尿床了吗？

道理其实挺简单。如果不能比先进者做得更好，后来者凭什么赶超？这就需要后来者有自己的头脑，有自己的判断，自己去学习和验证知识，而不是迷信别人的理论。我们不能说有了东方智慧就一定能处理好宏观经济问题，也不能说西方宏观经济理论没有任何用处。但是，不能处理好类似“房地产泡沫”等宏观性难题，中国就没有优势，就不能作出自己的贡献，就不会有真正的号召力和凝聚力，“中华民族的伟大复兴”就只是黄粱美梦，年轻人只能另寻出路。

那么，东方智慧是怎样在 2003 ~ 2012 年的中国房地产市场发挥作用的呢？

首先展示在操盘手的意识上。2005 年初，上海等个别城市房价快速增长一年，全国房地产市场还没全面启动的时候，一些投资市场老手已经在网络论坛大声呼吁要注意房地产泡沫了。国家政策制定者也已经改变了一年多前的房地产鼓励政策，对房地产进行初步调控。因为长期受东方文化的熏陶，这些操盘手们很早就对房地产市场的走势和产生的各种影响有了预判。不拘泥于模型和数字，知道权变，习惯从整体考虑，可以判断多种因素的相互影响。这是东方智慧在技术层面的优势。

东方文化对操盘手的影响不止于技术。曾经问过 FQQ，大幅波动的市场更利于他所代表的投资机构们获取利润，为什么要这样热心的跳出来告诫大家呢？FQQ 闻言大怒。“就算搞投机的，

也要明白，没有实体（经济）的繁荣，没有我们这个国的站立，大家都是要完蛋的！真要是外面的狼趁机（指这次房地产泡沫）杀进来，我一定会不计输赢，全力抵抗，拼掉最后一个筹码，然后去师傅（均已去世）那里说对不起！没有为什么！”

我不晓得如果真出现那么凶险的局面，FQQ 会不会按照他说的话去做。我根本不想去验证，那样的局面永远不发生为好。但是，的确有一种叫做使命感或者责任感或者其他什么名字的东西，让事情有些不一样。后来，我在一位长辈的 80 岁寿宴上又感受过它。这位长辈为大家扛过枪、坐过牢，于是得到了人们由衷的钦佩和尊重，在隐退多年后依然不为众人忘怀。它可能根本不存在。你信，它就有。你不信，它就没有。

后悔没问问 FQQ，他追女孩子是不是擅长表白啊？“没有为什么”真能打动人，在之前追女友们的浪漫经历中，同样的话有没有讲过，表白的效果怎样啊？这种一个人对于另一个或者一群人的复杂情绪，不会“没有为什么”的。只是不愿意解释，不需要解释。

其次，东方智慧还体现在民众的意识上。从 2005 年起，关于房地产市场的大讨论就已经在全国展开。作为当时最大最活跃的房地产网络专业论坛管理员，我对这个过程至今记忆深刻。网络论坛里，三天一小仗，五天一大仗，高峰时平均每天有 3 篇 1000 字以上的原创论战帖，你来我往。当时，经常有电视台、报

纸、杂志寻找活跃网友，约出镜或写稿。观点的激烈交锋之下可以感受到，有相当一部分人是可以控制贪婪和恐惧，保持清醒头脑的。

经过一系列的大讨论，即使是某些在操作上激进的多头投机客，在私下里也承认，房地产市场应该被调控。他们的普遍心态是矛盾的。大势是个人无法左右的，应当由权力部门去调节。把老虎放出来的人，必须负责把老虎抓回去。个人利用大势去赚钱，并不能算是个错。如果有关部门真的无法遏制这种局面，房价真的脱离了极限，他们就会向国外转移资产，然后移民。

经过一系列的大讨论，人们对房地产市场对社会的贡献和损害，有了一个普遍的判断。所以，当房地产调控一步步加强时，主流人群是接受的。当然，因为调控而利益受损的一些人做出过砸售楼处等激进行为。但很少有普通民众因为个人利益受损而对整个调控做实质性的对抗。根本不存在这样的民意基础。这就是东方传统的光辉。只要确实是为了达成整体的目标，普通民众愿意在个人利益上做出让步。

这是很可爱的一群人。不能想象，如果没有这样一种群体共识，调控政策会引起多大的负面反弹，房地产调控就不可能落实。西方社会的操盘手，可以具备对人性同样深的认识，在人的自我性和社会性中找到一个平衡。但是，他们面对的民众未必具备某些文化传统，同样的举措很可能难以施行。这就是东方国家

的重大竞争优势。请千万要保护好这样的传统，不要去做杀鸡取卵的傻事。谁要是胆敢在这一点上伤害了人们的情感，谁一定会付出代价。

最后，东方智慧体现在起紧急刹车作用的制度安排上。当2008年面对全球金融危机时，两害相权取其轻，国家放弃了房地产调控。房价报复性增长，摧毁了很多人的最后的坚守。人的理性在群体的疯狂里根本微不足道，绝大多数人最终只能随波逐流。一旦人的理性被击穿，靠什么才可以力挽狂澜？靠市场机制是肯定不行的。只能靠国家意志来制止。最终的房地产调控政策已经远远超出了经济领域，在方向上有悖于追求质量（效率），引起了很大的争议。

依靠国家意志来调控经济，副作用极大，不到万不得已是不能用的。美国在20世纪30年代用过，德国在20世纪30年代也用过。两个国家之后走向了不同的方向。“限制他人之恶”作社会的基石，不能得到最好的结果，但可以避免最差的。“提倡共同之善”来构建社会，也许能得到最好的结果，但如果向最坏的结果滑落时，没有人能制止。

后来者必须比先进者做得更好才能发展。学习西方智慧的优点，继承东方智慧的遗产，在两种智慧间要找到一个更好的平衡。这种平衡，仅仅由精英阶层掌握是不够的。让广大的民众懂得更多的经济学知识，那么宏观经济才可能运行得更出色。一是

经济增长中的机会

事实证明，西方的那一套宏观经济学没能解决经济危机，东方智慧的表现更好些，宏观经济是红色的。微观经济可以有完美的均衡点，但完美的宏观调控是不存在的。只有承认了宏观经济中存在“不确定性”，才可以在宏观调控中做得好些，里面有深刻的哲学思辨，最终作系统梳理时再讨论。这里先继续讨论现象和案例。那么，除了应对经济危机外，宏观经济学还有什么用呢？追求经济增长！

无论是一个国家级的经济体，还是一个公司级的经济体，面临的宏观经济问题往往是一致的：追求更高的经济增长，同时防止失衡导致的整体崩盘。后来者就要更关心经济增长了，未来就在其中啊。

这是一个生死存亡的问题。如果满足现状，小富即安，那么总会有人发展得比你快，等到对方足够强大了就会来收拾你。如果过于激进，拔苗助长，那么内部就会承受不住，以崩溃告终。

那么，怎样才能取得经济增长呢？

回到“质量 $\times$ 数量”这个式子上来。增长取决于三个因素：“质量”“数量”和“ $\times$ ”，这里的“ $\times$ ”不能只是个乘号，而是经济构架或者模式，是一种把经济个体、经济单位结成整体的方式。对于一个已经经历过较长时间发展的成熟经济体而言，“ $\times$ ”是比较稳定的。那么追求经济增长主要还是从“质量”和“数量”两方面着手。但是，对于后来者来说，我们不能和先来者一样，只去研究“质量”和“数量”。

我们所处的大变革时代，“ $\times$ ”是剧烈变化着的。“ $\times$ ”的变动，不仅能马上改变现有条件下的经济总量（也就是“质量 $\times$ 数量”），还可以动态地带来质量、数量上的大幅度提升。“ $\times$ ”是大变革时代取得经济增长的最关键因素，是后来者迅速赶超先来者的最大机会。

西方经济学的宏观经济学部分，根本不考虑经济构架和模式的改变，怎么可能解答后来者道路的问题呢？既不能帮助人们解决经济危机，又不能帮后来者解决经济增长问题。再次印证了——西方经济学不是为后来者准备的经济学。

还是以网络房地产行业为例。SF 首先找到了一个基本的模式“ $\times$ ”，让投入有稳定、合理的产出。SF 因此取得最初的经济增长，也催生了网络房地产行业。当“ $\times$ ”已经被证明可行后，那么再取得增长就需要去提升“数量”和“质量”了。作为先来者，SF 选择了优先追求数量，为此对模式“ $\times$ ”进行针对性

的调整,取得了良好的经济增长。到2012年时,网络房地产已经对传统的房地产媒体业和房地产销售代理业产生了颠覆性的冲击,SF从最初的后来者,已经成为了这个行业的先来者。

以技术型产品见长的AJK,在二手房领域找到了一个新的模式“×”。充分发挥了网络在复制、传播、互动上面的优势,在短短的1~2年内就后来居上,几乎把先来者逼到了绝路。但是,后续“数量”跟进的情况不理想,错过了最好的机会。

另一个后来者365,在网络房地产现有的模式“×”上做了重大改进。同等条件下,技术层面上一个员工的产出比同行企业要高出一截,企业文化层面上员工的内部凝聚力更强。因而能够逐步走出发源地,成为全国市场上的一支新生力量。与所有后来者一样,当“×”确立优势之后,能否坚持把“数量”搞上去同时又保证“质量”,就变得很关键了。

宏观经济学,当前主要还是针对国家级的经济体展开研究的。举上述公司的例子,是为了方便理解。我们的国家,在大变革时代是如何取得经济增长的呢?

最重要的依然是“×”,也就是经济构架和经济模式。西方文明之所以能够在最近几百年超越东方,为人类作出了更大的贡献,并不是因为西方人突然变得比东方人更聪明了,而是他们找到了更优的一整套经济构架和经济模式。学习西方文明的这一先进成果,东方社会同样也能迸发出磅礴的经济发展。相比西方先

进国家，中国经济在人的数量上更多，在人均国民生产总值上依然较低，还有不少领域的资源配置是效率低下的，这就是潜在的发展空间。只要能够认认真真的学习人家的经验，能够有勇气对自身做出真正的改变，那么中国经济依然可以高速发展较长时间。“改革是最大的红利。”改革就是对“ $\times$ ”的变革，能够带来经济的爆发式增长。这里面当然蕴含着后来者的大量机会。

纯粹市场经济学的宏观经济学，习惯从总需求总供给的角度去解释问题。对于那些“ $\times$ ”（经济构架和经济模式）已经成熟的经济体来说，这是可以理解的。这些经济体关心的，是用武力或文化，打开更多地区的大门，把这些地区的人们纳入到他们的市场体系中来。更广阔的市场，意味着更多的需求，意味着更廉价更优质的资源供应，意味着更高的利润。作为市场里的强者，他们当然希望能够发挥优势地位的市场越大越好。一边努力提升自身“质量”，以保证市场中的强者地位。一边努力扩张市场容量（也就是“数量”），争取源源不断的需求和资源供应。于是，他们的经济就取得了增长。

相比之下，生活在后发经济体的人们，翻身的机会还是要多一些。在大变革时代，后来者想要谋得自身的发展，最需要研究的还是“ $\times$ ”（经济构架和经济模式）的变革。这里面其实包含了两个问题：

第一，什么样的“ $\times$ ”最适合我们？按照中国人的习惯说

法，就是需要我们的“道”。

第二，怎样才能达到这个最适合我们的“×”？这就是实干者最关心的“路”。区别书呆子和实干者的差别就在于此。

改革是非常艰难的。就公司层面而言，要改变一个团队比重新建立一个团队更困难，困难得多。个中艰辛，只有完成过这个过程的人可以真正体会。“道”固然重要，但应该常留在负责改造的管理者心里，而不是常留在嘴边。“路”才是广大人民群众最在乎的，他们是很实在的。虽然，“道”和“路”往往你中有我，我中有你，但是，只有把“路”先走起来，“道”才可以越来越清晰。所以，这样一个标题才可以牵动很多中国人的心——“复兴之路”！古人老是讲：“顺势而为。”“中华复兴”就是当下最大的势。这个“大势”的来龙去脉又是如何的呢？

到了这里，后来者们需要思考一下了，你是不是要走得更远。除非你想成为一个出色的操盘手，或者天生好奇心强，否则真没必要继续深入下去了。人生可以有很多种，各有各的精彩。选择了一种，就会失去另一些。

你的决定做好了吗？下一章就在后面。



人性在社会层面上对经济的影响

纯粹市场经济学（西方经济学）本质上是一套追求效率最大化的资源配置模式，分为了两个层次。一个是单个市场即微观市场，一个是由众多市场集合而成的经济整体，即宏观市场。

人性本恶（源自人的自我性）是纯粹市场经济学的哲学基础。“防止他人之恶”是社会的首要任务。正是如此，市场经济学才可以给个人以最大的发挥空间，让人的差异性可以体现出来，从而大大拓展了单位生产个体的“质量”。

科学（同样源自人的自我性）是纯粹市场经济学的研究方法。科学的基石是数字和逻辑。纯粹市场经济学把消费市场和资源（生产要素）市场用数字和逻辑加以描述，然后用数学方法去寻找极值或者均衡值。极值，在经济里通常就是最有效率（质量）的点。均衡值，在经济里往往是市场达到稳定状态、产生整体最高效率的点。

上述方法在微观市场上可以成立，纯粹市场经济学的微观经济部分是有说服力的。但在宏观市场上缺少现实指导意义。一

则，宏观经济中人的社会性所起的作用常常超越自我性。二则，宏观经济过于复杂已经不能用科学方法准确描述。三则，宏观经济常常需要面临多项目标，并重点选择一个作为主要目标。“平衡”是宏观经济的核心。

宏观经济学是一种哲学。“宏观”不是指经济体的大小，而是指看经济问题的角度。以中国红为代表的东方智慧在解决宏观经济学问题上具有更好的表现。所以说，宏观经济学是红色的。

各类经济体面临的首要宏观经济问题通常都是：追求更高的经济增长，同时防止失衡导致的整体崩盘。

总量 = 质量 × 数量。经济增长取决于三个因素：“质量”“数量”和“×”，这里的“×”是经济构架或者模式，是一种把经济个体、经济单位结成整体的方式。对于一个已经经历过较长时间发展的成熟经济体而言，“×”是比较稳定的，主要从“质量”和“数量”上着手。后来者则不同。后来经济体的“×”是剧烈变化着的。“×”的变动，不仅能直接改变现有条件下的经济总量（也就是“质量 × 数量”），还可以动态地带来质量、数量上的大幅度提升。“×”是转轨中的后来经济体取得经济增长的最关键因素，是迅速赶超先来者的最大机会。“改革是最大的红利。”改革就是对“×”的变革，能够带来经济的爆发式增长。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第四章 大时势与小梦想



质疑是为了更好地学习。近现代，西方在经济上遥遥领先是一个不容抹杀的事实，西方智慧有极了不起的地方。只学习浮在表面的西方经济学理论，远远不够。探究“理性人假设”背后的一系列深刻智慧之后，这个国家的优势和劣势才能一目了然，对前进的道路才能心中有数。当大时势继续滚滚向前时，个人后来者和公司后来者实现小梦想的机会就在其中了……

为什么中国曾经长期领先

先来梳理一下思路。第一章的内容，大家可以这么理解：只讲“理性人假设”，后来的个人将没有出路。第二章大家可以这么理解：只讲“理性人假设”后来的公司（资本）将没有出路。第三章大家可以这么理解：只讲“理性人假设”国家级的宏观经济将没有出路。本章内容大家可以这么理解：不领会到“理性人假设”的精髓，后来者更加没有出路！

我们不是光做“否定”。本章会继续用尽量具体的案例和通俗的语言来讲问题，并给出对答案的思考。本章讨论的具体问题，在学术界被称为“李约瑟之谜”。老百姓平时也喜欢聊这个，因为里面包含了很多意义。咱们可不是为了搞学术的，没有大时势的推动，我们每个人的小梦想又何处安身呢？咱们花这么多时间扯这个“闲篇”，目的是明确的，为了预测未来：这个经济体还有没有前途，会怎么走，机会又在哪里？

当然了，拿这些话题下酒也是极好的。咱们不能是只知道赚钱的“理性人”，人生要是如此干涩，能有多少快感。

对于祖上曾经阔过的人来讲，内心总会有一种难以割舍的骄傲和焦虑。骄傲的是，老子我的血统、基因是优秀的，老子我有机会一定可以阔起来。焦虑的是，祖上能阔起来，我如果阔不起来就说明是我自己不行，脸没处搁。这样的人阔起来就有了一个专门的词语，叫做“复兴”——咱家一直就是阔的，如今取回本该属于自己的东西，名正言顺，理直气壮。

中国人作为一个整体，祖上着实阔了很长一段时间。近一两百年破落了，但阔的记忆还不遥远，心气依旧在，百般骄傲和焦虑，特别惦记着重新阔起来。中华民族的伟大复兴，让人魂牵梦绕啊。透露一个有关六个男人的小秘密。大学里熄灯了，同寝室六个小爷们当时都是荷尔蒙分泌比较旺盛的年纪，睡不着，于是就卧谈呗。聊得第一多的不是女生，而是这些虚了吧唧的“复兴”啊、“模式”啊、“价值观”啊。估摸着这些玩意儿更消耗荷尔蒙？你还别说，十年以后和客户酒喝到位了，扯的还是这些劳什子——当然喽，主要以骂的形式进行。骂完了交情就深了一层。

既然称为“复兴”，那么一则要改自己的陈规陋习，学人家的先进东西；二则还是要坚持老祖宗的优良传承。复兴总是免不了要改革，推倒不适宜的旧方式，建立更好的经济架构和经济模式。复兴之路就是条改革的路。既然是路，总有起点和终点。纵然我们走在路上，未必清楚路的终点究竟在哪里，但起点和方向

总还是要搞清楚的。

为了能够把来龙去脉理清楚，必须花点时间先去追溯源头。让探讨更有目的性、更有效率，照例我们带着问题上路：为什么中国能够在相当长的时间内保持领先？为什么中国不能率先进入市场经济？中华民族复兴之“路”怎样一步步走出来？

从1840年以来，中国近代史充满屈辱。可是如果向前追溯，中国一直是个完整的文明所组成的统一国家。尽管有分裂，但是这个统一国家总体上传承了至少3000年以上，并一直保持先进地位。清代、明代都不失为当时世界上最强大富庶的国度之一。元代是个另类，其武功登峰造极。就算是在军事上有点窝囊的宋代，经济文化上亦是成就斐然。更不用说隋唐的强盛、两汉的辉煌、秦的功业。

想象一下，这样一个帝国的存在：国家这边疆界到另一边，策马扬鞭要几个月；如此广袤的土地上，地形复杂民俗各异，人民众多。从国家中心下达的命令，要数月才可以传达到国境内的所有地方。纵观世界历史，能建立如此庞大版图的帝国，本就寥寥无几，而且大多都是昙花一现，很快分崩离析。能够在几千年间基本保持一个大一统国家的格局，保持世界上最强盛国家之一的地位，无疑是个独一无二的巨大成功。事实证明中国曾经拥有在几千年里世界史上最成功的社会经济构架和模式（没有之一）。

这种模式太成功了，以至于当整个世界在近代开始发生质的

变化时，中国漠然地游离于其外，最终在外部的强力冲击下，在亡国灭种的威胁下，才不得不面对“中华民族三千年未遇之变局”。然而，中华文明中那些使得中国历经数千年中一个又一个难关而依旧屹立不倒的珍贵遗产，必然是中国重新站起来的源泉，也必然是中华民族重铸辉煌的源泉——几千年了，这个国家已经不是第一次面临严峻的情势，也不会是最后一次。这辉煌的枷锁，也正是复兴的起点。所以，中国必须去寻找她的历史轨迹。每个民族，因为地理、文化、历史等原因，总是有其性格。就如同每个人、每个资本都有自己的性格一样。为了更好地生活，个人要去了解自己的性格，了解自己的长处和不足，了解自己的追求。民族也是如此，要想学习他人的先进经验，首先就得了解自己。

那么，为什么中国能够在相当长的时间内保持领先？

翻开中国历史。自黄帝炎帝时代开始，历经三皇五帝和夏代，一直没有太多考古学上的发现去直接印证，历史多为口头流传。到了商代，由于甲骨文和商代都城遗址的发现，历史才变得清晰起来。从商末的情况来看，商代的核心区域并不是很大，依靠实力慑服周边其他众多小国（部落）。四周的部落国家都保持较大的独立性。武王伐纣前，“诸侯不期而会盟津者八百诸侯”。如此多的小国存在，反映了当时国家的维系十分松散。到了周代，实施了封建分封制。周代的天子将土地分给诸侯，并且根据

土地的大小给这些诸侯分级。王室的家属、各部落国家的首长成了诸侯，在封地上建起自己祖宗的宗庙，代代相传。这样，以世袭贵族掌握地方政府的格局就形成了。在当时的社会经济发展条件下，国家中枢还不具备独自控制全国的能力，于是只能把地方的实际控制权交给世袭贵族。由于采用了分封的方式，相对与商，周的国家内部维系明显加强了。这套制度和欧洲的封建分封制度在很多方面有类似的地方。所不同的是，周的制度在中国只维持了几百年，便让位于崭新的大一统国家，而欧洲的封建制度就止步与此，欧洲统一的梦想迄今还在进行，未曾实现过。

中国有句老话，叫做“打江山易，守江山难”。周朝创造新国家的同时，也建立了新制度去维系庞大的国家。只是这个维系虽然有进步但显然是脆弱的。国家建立之初的威势，在新一代诸侯的头脑里已经逐渐消逝。诸侯间的亲缘关系，随着时间越来越淡漠。周天子对诸侯名义上的控制，随着时间的推移越来越弱。强大的诸侯不断扩张势力，吞并弱小诸侯，周朝的天子已经无力禁止。周建立 400 年后，这种维系最终名存实亡，伴随着游牧民族的一次入侵，西周灭亡。中国历史上著名的春秋时代来临。同期的东周已经沦为配角，退到了历史舞台的角落。

春秋注定是思想大活跃的时代。这不是因为春秋时代的人们特别喜欢脑力激荡，而是因为各种思想有充足的动力和机会去进行“社会实践”——各个诸侯国必须挖空心思去争取生存、发

展。于是百家争鸣出现了，一举奠定诸多中国思想流派的根基。这些思想加上同时形成的鲜活“案例”，共同成为后世中国人修身齐家治国平天下的经典。

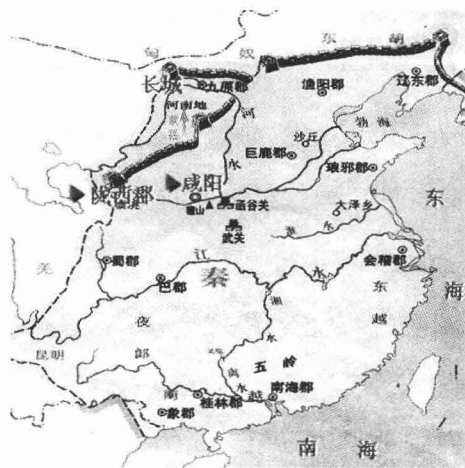
在残酷的生存竞争洗礼之后，秦、韩、魏、赵、楚、燕、齐七个国家生存下来，中国进入战国时代。这是中国历史上的一个重要时刻。这七个国家各自所占有的国土面积，放在今日之世界，都不失为一个大国，与当今欧洲的主要国家等量齐观。在当时的情况下，直接控制如此大面积的国土是不得了的事情。如果这种局面维持一段时间，恐怕中国历史和欧洲历史就会多几分相似了：同一文明体系下，几个大国并立争雄，文字类似，文化类似。看看现在的欧洲格局，就可以想象。

假设毕竟是假设。接下来的历史不可思议地展开，一位帝王率领七国之一的秦国，居然一举吞并了其他六个国家，建立了统一的中央集权国家。这位帝王开创了历史，为了表彰自己的功绩，他把自己叫做秦始皇——真是个贴切的名字！

秦是以法家思想为指导的国家，依靠法律来贯彻统治意志。制度面前，人人平等，赏罚分明，鼓励耕战。法家思想和西方“限制他人之恶”的社会观有共通之处，充分地挖掘了人们追求物欲、趋利避害的强烈本能——也就是“自我性”，从而有效地将整个秦国组织起来，形成了庞大而高效的战争机器，一举扫平六国，完成了大一统的壮举。为了巩固对大帝国的统治，秦始皇

沿着法家的道路继续前进，统一文字，统一度量衡，焚书坑儒统一思想。废弃分封，采取中央集权的郡县制度，由皇帝直接委派官吏管理地方，用严刑峻法维护统治的权威。此种制度体系，大大加强了国家的内部组织联系，使得国家的实力空前强大，可以远逐匈奴，可以修建长城、秦始皇陵等世界奇迹。可是，如此广阔的土地上民俗各异，如何来保证法律的执行而使得统治意志得到贯彻呢？始皇给出的答案就是依靠强力，这是他统一中国的方式，他相信用同样的方式当然可以统治整个大帝国——既然凭借力量可以把不属于我的都变成我的，那么当然可以凭着力量让我的继续还是我的。

秦始皇给自己起“始皇”这个称号，还有个意思，就是让他的后代不用为起名字而烦恼了。第几代就是第几世皇帝。创意很好，系列化、标准化，符合他的法家思想。可



是，他不会想到，如果后人只是遵循他的经验去做，那么不仅他的后代当不了皇帝，其他人也当不长这个皇帝。幅员辽阔的帝国只会是昙花一现，无法支持长久。创建大帝国已经是个超高难度的动作，如何维系大帝国更是史无前例的大课题，除非始皇帝真

的得到了长生不老的仙药，否则他是没有足够的时间去解决的。还必须由后来的历代帝王们去继续摸索总结。

以法家思想治国，必须首先将法律传播到民众那里，必须教会民众法律的含义，还必须以暴力做后盾来保证法被贯彻，让不守法者受到制裁。在当时经济、社会状况下，信息传递缓慢，普通民众认知水平低下，人的活动范围十分有限。新的大一统国家疆域如此辽阔，人口如此众多，各地情况之复杂根本无法一概而论，当然无法要求人民知法、懂法、守法。从技术层面上说，当时社会发展水平还不具备用法来管理如此大国家的条件。此外，和平来临时，人民是不愿再忍受战争年代的困苦生活的。失去了进攻的目标，也就失去了物欲的刺激，国家的进取心涣散了。秦的高压式统治，很快伴随着秦始皇的逝去而轰然倒塌了。六国的贵族们趁着陈胜吴广的农民起义重新恢复了他们的国家。西楚霸王项羽拥有扫平天下的武力，却只是安于做他的“楚霸王”。短暂的统一并没有深入人心。这么辽阔的国土是否可以被一个大一统国家管理好，人们存在疑问。历史如果照这样继续下去，那么中华大地就是另一个欧洲。你叫赵国，我叫楚地，他叫秦land……

好在做皇帝这个工作实在是太诱惑人了，很快就有人来继承始皇未竟的事业。刘邦建立了汉朝，他马上面临着同样的问题：如何管理好这个庞大的国家。他比秦始皇幸运，因为有秦的经验

教训做参考。汉初大部分继承了秦的国家体系，但做了一些醒目的改变。另一种思路，在酝酿中。

新的国家统治者已经意识到“可马上得天下，不可马上治天下”的道理。汉初主要采用黄老思想让民众休养生息，对大臣比较宽容。刘邦也改变了对儒家的蔑视，不再向儒生的帽子里撒尿了，开始享受儒生们给他安排的帝王仪仗。郡县制度和分封制度并存，是激烈斗争后的结果。单纯分封，有周朝的前车之鉴。单纯郡县制度，当时的中央政府又很难管理。在天下初定，叛乱不断的情势下，莫出了郡县制度和分封制度共存的办法。分封刘姓藩王夹杂在郡县之中，帮助中央管理全国。毕竟大家都是很近的亲戚嘛，都要维护刘家的天下，还不至于马上就翻脸。

但是问题还没有解决。分封制度的固有弊端开始显露出来了。共同的老祖宗一“崩”，各地的藩王们就不老实了。同是老刘家的孩子，凭什么那么大的土地都被你皇帝一个人占了？你有多大胃口多大能耐，消化得了吗？不如大家分了吧。还是那个问题，当时的经济、社会、技术条件，国家中枢很难有效管理如此庞大的国家。地方上发生的事情，你中央朝廷能知道吗？多久能知道？知道了怎么管？

这时，中华文化的另一脉渊源就开始发挥作用了。那就是“德”的力量。

“太史公曰：洋洋美德乎！宰制万物，役使群众，岂人力也

哉？”（《史记·礼书第一》）意思是说，光凭人的力气，怎么可能管理得好万物和众人呢？还是要靠“德”啊。司马迁进一步说：“人道经纬万端，规矩无所不贯，诱进以仁义，束缚以刑罚，故德厚者位尊，禄重者宠荣，所以总一海内而整齐万民也。”以“德”服人的成功案例向前至少可以追溯到舜帝时代，“三苗不服，禹请攻之。舜曰：‘以德可也。’行德三年，而三苗服。”用的是同一个“德”字。依靠自身的“德”，领袖可以获得民心。将“德”推广开去，就能“总一海内而整齐万民”。

具有如此大威力的“德”，究竟指的是什么呢？道德？品德？不妨如此定义：“德”是大家公认的优秀精神品质，本质是克制自己、维护他人或群体，亦即“共同之善”。人们内心都有对于美好精神品质的尊重、向往，都心存“善”念。顺应人内心的这种善念，以“德”去教化众人，那么即使山川阻隔，人们还是可以凝聚在一起，自发地去维护好的秩序，弘扬善，惩治恶。人民要安居乐业，需要有稳定的秩序，需要有国家的庇佑，愿意去拥护他们所认同的国家秩序。如果整个国家从上到下都对善恶、秩序有一致的观念，那么庞大的国家就有了维系在一起的内在力。于是，倡导“人性本善”，推崇“亲亲”“尊尊”等秩序的儒家思想，成为中国的选择。

终于，在经历了汉景帝时期的“七国之乱”后，汉武帝“罢黜百家，独尊儒术”，把儒家思想推上了国家正统政治思想的

位置。另一方面，“推恩令”的颁布极大削弱了分封制。至此，中国已经奠定了长期维系大一统国家格局的坚实基础。司马迁的《史记》，也正是写于汉武帝时期。

在当时的生产力条件下，个体生产者的差别是很小的。数量优势是决定性的。大一统国家所凝聚起来的数量优势很明显，汉朝空前强大，击败了北部强悍的游牧民族，把影响力扩展到了西域诸国。建立在“德”之上的汉文化特质形成，天然具有独特的感召力，让远方的人们心悦诚服。人民生活安定，经济文化技术大发展。汉在版图上给后代留下了深深的印记，更在人们的心里留下了深深的印记：中国就应该是大一统的，这是所有中国人的福祉。

延续了数百年后，汉朝失去活力，最终崩溃。中国陷入了长期的混战状态。短命的晋朝没有学习前人管理泱泱大国的方法，而是分封皇亲贵族，于是八王之乱祸起萧墙。少数民族乘机大量进入中原，五胡乱华。国家再次趋向统一的时候，汉的经验成为仿效的对象。而仿效者，反而是鲜卑族建立的国家北魏。当时，游牧民族占据了中原农耕地区，根本不知道如何治理如此庞大的国家。于是迅速败亡，被新来的民族所取代。朝代走马灯似的变换，五胡十六国，就是当时的真实写照。当北魏的拓跋氏鲜卑占据中原，决心在这里站稳脚跟时，他们选择了学习汉的经验，分配土地，发展农业，祭祀孔子。最终干脆选择了把自己彻底汉

化，皇帝改姓汉姓，禁止穿鲜卑服装和说鲜卑语言。

当隋唐在北魏的遗产上次第建立起来时，大一统国家的组织形式有了进一步的发展。由于之前的民族大融合，汉族已不是一个遗传学意义上的民族了。凡是接受了“汉朝”文化的，通通成为汉族。其实汉族也从来就不是一个遗传意义上的民族。汉文化形成的过程决定了其极强的包容力，否则也不会覆盖如此广阔的国土，起到维系大一统国家的作用。

唐代是中国历史上的一座高峰。以儒学治国，以佛教修身，允许信仰自主的多元格局，对各族人士都一视同仁加以任用。唐是中国历史上最具开放心态的朝代，敞开胸怀与各个民族交流，也最大地扩散了中国文化。不仅如此，唐代更是进一步发展了大一统国家的组织体系，解决了汉末以来暴露出的关键问题，使得国家维系越加紧密。这就是确立科举取士制度。

大一统国家，除了要对抗辽阔的空间之外，还要不断对抗另一个顽敌：时间。新的国家在建立之初，管理（统治）阶层因为经历了诸多考验和洗礼，往往由精英组成。这些精英阶层，总是本能地希望他们的后代能在社会中保持同样优越的地位。最简单的方式就是把自己的家族定为贵族乃至皇族，高高凌驾于普通民众之上。国家的每个人出生时，他的社会阶层乃至从事的职业就已经确定了，要做的只是尽其本分而已。但是，精英的后代未必是精英。由于成长环境的不同，也由于生物学上的遗传回归规

律，封闭的贵族阶层其素质一般都是随时间而不断退化的。这就意味着国家的管理阶层通常是在不断变弱的，没有解决好后来者的问题。一旦无法抵御内外各种力量的冲击，国家就崩溃了。所以，国家的管理阶层需要补充新鲜血液，才可以保持国家的竞争力。汉代早就意识到了这个问题，采取了地方举荐孝廉为官的制度，进行这种更新。但这个制度显然缺乏客观性，在实际操作中很容易被把持，于是到了魏晋南北朝时“下品无高门，上品无寒士”。人们把这些把持了国家管理阶层的家族称作门阀士族。他们与西方的世袭贵族是不同的，并没有由国家正式赋予世袭地位，而是利用规则或者习惯在实际操作中垄断了国家管理权。按照当下最时髦的说法，他们就是“既得利益者”。至于为什么中国没有形成真正的世袭贵族，恐怕与当年陈胜的那一声“王侯将相宁有种乎”有很大的关系。陈胜的后继者——汉王朝的创立者刘邦是草根出身，斩了白蛇就可以成为天子。难道这就是中国草根文化的源头？言归正传，大一统的中国遇到了下一个问题：怎样保证国家管理阶层的质量？

国家管理阶层质量下降的代价是惨痛的。如果没法从内部选拔出高质量的管理者，外来的新鲜血液就会取而代之。而外来者要学会管理这个庞大国家，免不了痛苦的磨合，对于社会任何一个阶层来说，都不是好事。经历了汉代崩溃后的几百年混乱，隋唐重新建立大一统国家格局，当然对这个问题的必要性有着很深

刻的认识。他们找到了新的解决方式——科举取士制度。

科举制度代表了当时最积极的一些因素，是已经拥有数量优势的中华文明在提升质量方面——主要是管理者质量——的一次巨大进步。用考试制度去选拔人才，客观性强，基层有才能的人得到了进入国家管理阶层的机会，他们就不再会成为国家秩序的挑战者，而成为国家秩序的维护者，国家管理层也得到了稳定的高质量人才来源。唐太宗看到士子们踊跃参加科举考试时，发出了“天下英雄尽入我彀中”的感慨，志得意满之情，溢于言表。科举制度又强化了国家的指导思想。科举考什么，渴望出人头地的人们就学什么，通过科举进入国家管理阶层的精英就认同什么。国家凝聚力，怎么能不大大加强？动员整个帝国人力、物力的效率也极大提高。

隋唐时代的科举制度，代表了一种对内开放的心态。敞开胸怀与其他不同文化交流，代表了对外开放的自信。两者为中华文明带来了质量上的大幅提升和无穷活力，无论经济、文化、技术，中华文明于唐代再登上了一个高峰，领先当时的世界。

至此，我们可以基本回答“为什么中国能够在相当长的时间内保持领先”。因为中华文明善于“求同”，能够更大程度上克服时间、空间的障碍，凝聚更多的人。“大同世界”，是传统中国的社会理想。

求同首先体现在思想上。德，也就是“共同之善”，成为个

人、家庭、宗族、国家、天下维系的最关键纽带。“德”在制度上，体现为“礼”，并进化出了“科举取士”。在保证思想统一、保持国家凝聚力的前提下，通过阶层间的流动来保证管理层质量。

求同又体现在组织模式上。传统中国人大多是按照彼此之间的共同点来结成社会关系的，比如，同乡、同宗、同学、同事、同年（指科举同一年及第）、同志。这样一套体系，依然在今日中国发挥着巨大的作用。请对比市场经济模式下的劳动力配置，可以大大帮助我们解答下一个问题。

求同还体现在文字上。不同于其他大多数民族的拼音文字，汉字是表意的文字。中国有多少种方言，在今日恐怕都没人数的清楚。在南方的很多地方，直到信息技术如此发达的现在，两个挨着的县，各自的方言对方都听不懂。如果汉字在产生之初是拼音的，那么汉字绝不可能如此大范围的被使用，因为当时各地的语言差距更大。那样的汉字也许就像拉丁文，衍生出了欧洲各民族的文字，但自身却早就边缘化了。汉字的特点，决定了汉字可以跨越时间和空间，承载一个文明几千年的发展。日本、朝鲜、越南等周边国家，历史上亦用汉字传承文化。

如此看来，中华文明几千年的繁盛，有其必然的理由。对比世界历史，无出其右者。

为什么中国不能率先进入市场经济

第二个问题，此时就很容易解决了。为什么中国不能率先进入市场经济？

因为中国几千年来积淀的文化、制度、习惯，都是以追求经济体（国家）内更多的个体数量为目的的，强调人的社会性。而市场经济以追求质量为导向，强调人的个性（自我性）。两者背道而驰。

上文已经解释过，市场经济理论的核心就是追求“质量”，或者称“效率”，这种“质量”“效率”，是用金钱来衡量，由金钱的数字来精确计算的。极端一点说，就是“一切向钱看”。

纯粹市场经济下的资源配置原则由金钱来主导。当收益减去成本获得的纯利润高于社会平均水平时，就说明效率或者质量高于社会平均水平，那么资源就向这个领域流动（这样的流动在经济学中叫做“帕累托改进”），直到（因为“边际收益递减”）利润水平恢复到社会平均水平。也就是说，只要某个地方能赚更多的钱，人啊、财啊、物啊都会被投入到这个地方去，直到能赚的

会秩序？君君臣臣，父父子子。这样的社会，在没有受到外力冲击的情况下，怎么可能彻底否定自我，给劳动力以充分的个性自由呢？又怎么能够产生公司这样以效率为导向的强大生产组织呢？

由此，我们可以产生这样的认识：传统中国强调人的共性（社会性），抑制人的个性（自我性）。善于提高组织内劳动力的数量，但抑制了单个劳动力的质量。这与市场经济的价值取向完全背道而驰。不受到外部强烈冲击，已经稳定的中华文明难以作自我否定式的再突破，率先进入现代经济。

月盈则亏，盛极而衰。历史发展有其内在的必然。尽管人们费尽气力，通过科举制度等创新来对抗规律、延缓盛衰的交替，但并无力改变人性本身。中华文明慢慢停止了前进的步伐，长时间停留在一个相对稳定的状态下。先辈丰厚的遗产让后辈们没有多少发展的空间，渐渐失去了进取心。中国文明中开拓进取的精神少了，保守的因子不断滋生并最终占据主流。这个过程延续了上千年，虽然期间中国还是经常性地保持世界最繁荣国家地位，但已经失去了做新的突破的动力和能力。

唐代崩溃于藩镇割据，继之以五代十国的乱世。军事将领权力过大成为国家大一统的最大威胁。对此，武将出身最终夺取皇帝大位的宋朝创立者赵匡胤肯定有其深刻而独到的理解。就算是上演了“杯酒释兵权”的好戏后，他依然不能放心。从宋代开

帝的自我性都得不到尊重，普通劳动力就更别想了。

这一改变对于中国历史发展的深远影响绝不止于此。儒家思想形成之初，与其他百家思想一样，都是一种学术思想，是为了解决实际问题而产生的。哪种思想更利于解决遇到的现实问题，人们就用哪种思想。即使儒家思想成为国家正统思想之后，人们还是以实践需要为出发判断问题。到了宋代情况变了，儒家经典和知名文人对经典的解读开始成为判断是非的标准。也就是说儒家经典成为不需要证明的真理，而文人成为真理与世俗社会的连接，在世俗社会就代表了真理。这哪里还是什么学术思想，简直就是一种宗教，学术上的探讨会被当作异端扼杀干净。如此一来，科举制度立即变成了将“儒教”发扬光大的“帮凶”。变异的儒家思想迅速传遍整个国家，还源源不断选拔出了大批年富力强的“卫道士”。一个国家最大的悲哀莫过于思想的禁锢和僵化。历史浩浩荡荡向前行，不进则退。这场变异是如此巧妙，令人难以察觉。可悲的影响继续扩展，流传千年不息。近现代，中国人最为人诟病的一些缺点，无不与这次思想阉割有着密切的关系。看看你的周围，一定能找到不少例子。尽管后世的哲学家如王阳明等提出了不同意见，已经扭转不了大势。可见没有大时势，后来者也没什么小梦想可言了。

宋代以来中国的生产力发展水平已经较高，社会分工和商业发展已经可以支持市场经济的产生，但就是进入不了新的时代。

宋看起来并不是毫无机会。宋代在经济上高度繁荣。经济的发展、技术的进步使得宋的生产能力充沛，剩余产品富裕，手工业和商业发达，纸币已经被广泛使用。非农业经济日益兴盛，社会分工和商业交换都有了一定规模，宋已经具备了经济模式乃至社会组织结构突破的物质条件。宋代也做了这样尝试。王安石的变法，已经具备了现代金融的某些雏形。表现了当时宋朝内部渴望将经济发展转化为国家实力的某种努力。王安石没有成功。已有的大一统国家模式已经是如此成熟，看起来运作得也很成功，人们根本没有进行全面改革的动力。这套模式又是如此严密，王安石等根本找不到突破口去改变，甚至连找个做试验的机会也难。中国生活在过去巨大成功的阴影之下。成功越大，阴影越大。

让宋朝背上那么多的责任，对宋朝就太苛刻了。在由极盛逐渐向下回归的漫漫长路中，宋如果能够力挽狂澜，那倒是一个奇迹了。完备的大一统国家模式被成功建立，并已经远远领先于世界。同时，这个模式本身的极限也隐隐表现出来了，在农业经济区域之外，此种模式天然不适应，因为农业经济和游牧经济不存在“共同之善”。东亚大陆的农业经济区域，几乎都被囊括进了中华文明的范围，已经没有再扩展的空间了。既然如此，后继者本能的反应就是维持、延续。虽然新的经济力量已经具备了雏形，但难道能就此抛弃如日中天的成功模式而尝试其他？根本

没有足够的动力去推动这种变革。整个国家选择继续把农业作为唯一的根本行业，对其他生产行业采取压制和漠视的态度。

从另一个角度讲，一个成功的模式本身，必须要求其有抵御内外冲击、自我完善的能力。就算某些冲击从长远来看是好的，也被解决掉。制度或者模式本身，是不具备思考能力的，只是管理者实现目标的手段而已。试想，在当时的体系下一个有能力的商人或者手工业者，在富裕起来以后会怎样做？非农业生产者在当时的社会地位是不高的。他当然期望改变这样的状况。道路很清晰，他可以买地成为地主，还可以参加科举制度成为国家管理阶层。他可以花钱雇请好的老师，让自己或者自己的后代受到好的教育，争取在科举制度中胜出。如果需要，甚至可以买通官员达到目的。既然完全可以在现行模式里取得成功，他当然不会冒着失去一切的风险去试图推翻这种模式。

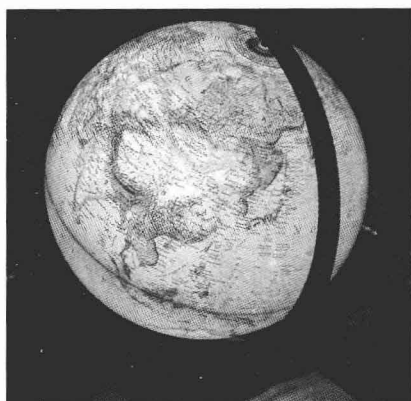
中国有句古话，叫做“塞翁失马，焉知非福”，包含了朴素的辩证思想。被证明很成功的经验，可能会成为进一步发展的最大障碍。在 21 世纪初，飞速发展的市场形势可以让这种转换迅速发生，而宋代的中国还没有那么快的发展速度，不容易被人觉察。于是，在接下来的几百年里，中国继续沿着历史规律给她设计好的轨道慢慢滑行。宋后继的几个朝代，都没有挣脱，都把主要精力放在加强内部控制上。明朝之初建立了强大的海军，在郑和带领下可以远赴波斯湾乃至非洲宣示帝国的强大和威势，但在

既有的“以德治国”模式下，并无法给国家带来足够的经济利益，账算不过来，只能被同僚攻击为“劳民伤财”。国家内部又缺乏对新形势做出应对的动力，如此伟大的事业当然就戛然而止。中国又失去了引领世界新一轮发展的一次机会。

至于元朝和清朝这两个外来民族建立的朝代，无非就是反复证明了中华文明保持其历史源流的必然性。元朝重复了秦始皇的经历，凭借其冠绝天下的武力建立了帝国，然后继续依靠武力统治国家，于是迅速失去了国家。清朝则充分理解了中华文明的奥秘，满族统治者利用了明末农民起义造成的内乱，打着儒家文化的大旗成为旧秩序的新维护者。虽然清朝很刻意地保持其民族特色，防止被汉化。但事实上除了礼节性地保持了满文和辫子之外，满族的汉化十分彻底，完全接受了前朝的大一统国家模式。那么整个国家对这样的统治也就不怎么反感了。

公允地讲，除了僵化的思维之外，明清两代都不算失败，人口增加，经济发展，版图扩展。只是，这样的成功延续越长，人们的思维就越加保守、缺乏活力。特别是清朝，由于本身是外来者，所以特别注重对国民头脑的控制，戒绝外来的思想和内部的其他声音。中国日趋保守，把自己关在自己的院子里，自得其乐地享受祖宗的遗产。

然而，单一农业经济时代的辉煌终究是要随着新经济模式的来临被风吹雨打去的。当日之天下已经不是过去的天下了，它有



了个新名字——地球。球表面上，哪里可以算是“中”呢？哪里可以算是中央之国呢？中国之“中”，已经在新时代里失去支点了。新的生产力创造了新的模式，已经在世界的另一边取得了巨大的成功。既然

中国无法做到自我突破，那么新的生产力就要从外部强行敲开她的大门，将其纳入新的体系了。而上三个千年的巨大成功，也使得中国的现代化进程，背上沉重的包袱。这正应了“出来混的，迟早是要还的”。这句充满草根色彩的话，饱含辩证法的智慧。

由此看来，中国在改革中所遇到的种种问题就不难理解了。庞大的国家，众多的人口，根深蒂固的旧思想，要做出此种大规模的彻底变革，必然充满痛苦和曲折。就算是中华文明蓬勃向上的年代里，每次突破所付出的代价也是十分沉重的，动辄以百年的乱世。

为什么西方抢先进入市场经济

“为什么中国不能率先进入市场经济”这个问题，如果再从另一个角度去探索，就更加清楚了。那就是“为什么西方能抢先进入市场经济”。

中国传统文化着重弘扬人们共同的“善”，西方思想则完全不同，在构建社会组织的时候，着眼点是个人的“恶”。人的个人欲望，包括会危害他人的那些欲望（也就是“恶”），并不为



文化所避讳，是天经地义的。一般认为，西方文明主要源自古希腊文明。在古希腊时期，哲学家们少有从整体上去看待人类社会的传统，普遍倾向于从个人的角度去思辨。他们从来不避讳谈人性中恶的一面。人之善自然受到大家的欢迎，人之恶则成为众人公共生活的最大威胁。按照这个思路，社会组织的最关键点是：怎样限制他人之“恶”。希腊神话里，对诸神的自私、贪婪、狂傲毫不掩饰。人间的战争，常常被描写成不同神站在各自立场互不相让而产生的纷争。神犹如此，人类就更不用说了。国王、权贵、英雄，充其量不过是传说中神的子孙，就算他们拥有常人所没有的强大力量，他们也当然天生带着人性中的恶，也就当然在人类社会所要防范的“他人之恶”之列。这样看来，权力需要制衡，大事件得公众讨论做决定，议会等一系列制度安排产生了。被认为是古希腊最具智慧的大哲学家苏格拉底都说“我唯一知道的是我一无所知”，那么谁又有资格自认高明，对他人指手画脚呢？从另一个角度上讲，既然人性有恶的一面，他人的建议难免夹杂他人对自己利益的考虑。所以自己的事情还是由自己做决定，只要不妨碍他人的正当权益就可以了，这就是自由。小国寡民时代，古希腊人活得很认真很仔细，恐怕接受不了中国传统中的“隐恶扬善”。

西方文明的源流，以个人为立足点观察社会和世界，认为群体组织的关键在于限制他人之恶。中国文化的源流，强调在生存

竞争中群体比个人更重要，注重发掘人性中共同的善。

历史的发展规律下了无情的判断：以个人为出发点、强调人性中自我性的组织模式不适当时的社会竞争。人毕竟是群体动物、社会动物，总生活在一个人类群体（社会）中。一个城邦如果被攻灭了，城邦居民就会被卖做奴隶，比征服者的任何一员都要地位低下。没有一个强大的群体做支持，个人能力再强也命运悲惨。对于绝大多数人来说，个人命运首先还是取决于所在群体的命运。在当时的生产力发展水平下，一个人类群体（城邦、部落或者国家）所能动员人力的数量越多，就在竞争中占据越多的优势。在这方面，以个人为出发点的社会模式，当然比不过以整体为出发点的社会模式。正因为如此，继承古希腊文明的古罗马才会在实行了长时间的共和制以后，展开“罗马是不是需要一位皇帝”的大讨论。最终，罗马选择了实行帝制。人民需要强有力的独裁者来管理国家，来保护他们最基本的生存权发展权。之后的欧洲大陆，被基督教所笼罩。宗教可以统一人们的思想，进而统一人们的行为，把广大的人民召集在一起，共同维护生存所需要的基本社会秩序，这也成为当时世界上大多数民族的选择。作为西方文明的宗教，基督教体现了“人性本恶”的西方思想源流：人人生而有原罪，人应该终身不断行善，不断向上帝忏悔，以求赎罪。等待“最后的审判”，或入极乐的天堂，或入恐怖的地狱。用对上帝的敬畏来限制人之“恶”。相比之下，东方人幸

福得多。佛教讲究的“回头是岸”，主旨是劝人向善。放下屠刀就能立地成佛。东西方文明的差异，十分明显。

可历史就是这样有趣：西方文明的这一源流虽然在中世纪被社会发展所淘汰，却使得西方文明在生产水平相对不那么发达的时候，率先进入了新纪元。

更高的经济效率首先来源于专业化，那么就必须有社会分工。这个过程马克思已经阐述得很清楚了。不妨再来重温一下这段经典理论：社会生产力提高，产生了剩余产品。有了剩余产品，就有了交换。以交换为目的生产出来的产品，叫做商品。人们发现，专门从事自己所擅长的商品生产，然后去交换，可以得到更多的物质收获。于是，社会分工产生了。社会分工使得众人都去做自己擅长的事情，并不断去提高效率。社会的总产出就大大提高了。

形成社会分工的过程，需要社会生产力发展到一定水平产生剩余产品，更需要有观念上、思想上的基础。社会分工，要求正视人的自我性，对个体间差异给予承认，能够尊重人们的逐利之心。人们因为利益而在一起，不是件羞耻的事情。只要不损害别人的利益，追求个人利益是光荣的，是有益于社会繁荣的。这不容于中国的“存天理，灭人欲”，倒正与西方文明的个人主义源流相适应。虽然这一源流在漫长的欧洲中世纪被压抑着，但留下的影响是不可能断绝的。于是，当生产力水平达到一定水准时，

西方世界便以文艺复兴的形式，重拾古希腊古罗马时代的人文主义思想，捅破中世纪阴霾的天空，迫不及待地打开了新时代的大门。“文艺复兴”并不是简单地“复兴”了古典文化，而是通过艺术、哲学、文学、科学等多种途径，恢复关注个人的社会传统，以建立新的文化。而这正迎合了当时代表更高经济效率的人们。文艺复兴是一次全面的思想解放运动，延续了很长时间，没有明确的分界线和事件。文艺复兴导致了宗教改革和激烈的宗教战争，使得西方世界在思想上有了彻底的变化，为后继的一系列发展扫平了道路。很多历史学家



认为后来的科学发展、地理大发现、民族国家的诞生都是源于文艺复兴，还有的认为文艺复兴是“黑暗时代”的中世纪和近代的分水岭。这些说法都不过分。文艺复兴使得西方文明体系对世界的观察角度做了关键性的选择，在这场改变之上建立的新构架新模式，都当然摆脱不了这次改变的影响。反观当时的中国，尽管生产力水平很高，但在昔日巨大成功的阴影下，尊重群体、压抑个人的思想根深蒂固，渗透到了社会的各个角落。就结婚这种事情都只强调“父母之命”，忽视个人意愿。所以依然徘徊在新时

代门外。

科学精神同样被证明更容易在个人主义的环境下产生和发展。古希腊那种认真的科学态度，与个人主义源流相伴相生。有评论说，古代中国只有技术，没有科学。那么技术和科学有什么区别呢？技术，侧重于运用。科学，侧重于探究客观事物本身。科学形成之初，探索科学除了满足探索者天生的好奇心之外，带来什么直接的好处。科学，来源于人类对于外部世界的好奇，代表了个人探索外部世界的方式和历程。为了摆脱个人的主观好恶，科学由数字和逻辑组成。于是，科学成果才能是准确、严密、客观的，是可以被验证、复制、积累的。不同民族的人，不同时代的人，都可以通过科学来理解同一件事情，后来者也可以直接利用前人的科学成果，继续探索世界。科学的形成和发展，同样需要对于个人的尊重。在要求统一人们思想，防止异端邪说的中世纪，科学的发展是不可想象的。同理，传统中国也只能有技术而无科学。

科学的进步，让人类具备了征服自然的更强能力，也影响着各类经济构架的优劣对比。由于通信、交通等等一系列科学技术的突破，世界变小了、变平了。广大的地域，已经不再是人类社会的巨大障碍。“隐恶扬善”的难度增加了，能精确描述的领域扩张了。基于数字和逻辑的科学管理，让效率的法则在更广阔更细致的领域发挥作用。一系列以效率为导向的新型经济构架，也

就次第而来了。

由于西方世界一直没有形成一个大一统的国家，众多国家文明类似，但具体情况千差万别。他们彼此间的国家竞争为新构架的产生提供了广阔的试验空间。文艺复兴在意大利那些贸易最发达的城市产生。葡萄牙、西班牙、荷兰等国家，各领一时风骚，将西方文明向前推进。海洋成为新的舞台，地理大发现改变了世界的版图。贸易制度、公司制度、金融业等适应新经济模式的基层经济组织模式产生了，分别解决了商品、劳动力、资金等主要经济资源按照经济效率（质量）配置的模式。这些进步使得西方文明开始逐渐在世界范围内取得领先地位。

人是社会动物，经济个体效率的提高，并不一定能带来压倒性的整体优势。西方文明最终确定其世界主导地位，还需要找到经济整体的新构架和模式。很快，他们找到了答案。

1776年，英国的一位海关官员亚当·斯密写下了《国民财富的性质和原因的研究》（简称《国富论》），阐述了追求整体经济最高效率的经济构架和模式：看起来似乎杂乱无章的自由市场实际上是个自行调整机制，自动倾向于生产社会最迫切需要的货品种类，并生产处最合适的数量。例如，如果某种需要的产品供应短缺，其价格自然上升，价格上升会使生产商获得较高的利润，由于利润高，其他生产商也想要生产这种产品。生产增加的结果会缓和原来的供应短缺，而且随着各个生产商之间的竞争，



供应增长会使商品的价格降到“自然价格”即其生产成本。谁都不是有目的地通过消除短缺来帮助社会，但是问题却解决了。用斯密的话来说，每个人“只想得到自己的利益”，但是又好像“被一只无形的手牵着去实现一种他根本无意要实现的目的……他们促进社会的利益，其效果往

往比他们真正想要实现的还要好。”（《国富论》，第四卷第二章）但是如果自由竞争受到阻碍，那只“无形的手”就不会把工作做得恰到好处。因而斯密相信自由贸易，为坚决反对高关税而申辩。事实上他坚决反对政府对商业和自由市场的干涉。他认为这样的干涉几乎总要降低经济效率，最终使公众付出较高的代价。斯密还经常反复用最强烈的言辞痛斥垄断商的活动，坚决要求将其消灭。斯密并没有脱离对现实的商业活动的观察。《国富论》中记有这样一个典型观察：“同行入很少聚会，但是他们会谈不是策划出一个对付公众的阴谋就是炮制出一个掩人耳目提高物价的计划。”

市场调节机制可以让经济整体获得最有效率（质量）的资源配置。这一创造性的思想由亚当·斯密系统阐述后，迅速为社会

关注和接受，后来者不断充实、发展着这一思想，让西方现代社会经济组织模式形成了完整体系。英国成为第一个称霸世界的国家，西方文明就此成为世界主流。

市场经济的魔力在哪里呢？

第一，市场经济使得社会资源配置效率极大提高。市场经济模式是在社会经济中引入了“丛林法则”。在自然界，适者生存，弱肉强食。在市场经济模式下，最有效率的生产者留在了市场上，其余被淘汰出局。人们自我改善的欲望使得社会资源向最有效率的生产者和最能产出高回报的领域转移，从而达到整个社会资源配置最有效率。这点在经典经济学教科书里，有很详细的系统理论描述，每个学习过西方经济学的人都很容易理解。

第二，市场经济模式使得整体经济的动员能力得到了巨大提高，社会资源可以迅速、高效地配置到需要的方向上去。比如，清代中国和英国交战。当时中国经济主体由无数的小自耕农组成，他们在各乡村里甲的领导人监督之下，有向国家仓库缴纳物资之义务。中英战事一开，中国的后勤物资——大到钱粮劳动力，小到蜡烛绳索——都需要摊派到各个省份，各个省份再逐级向下摊派。向哪个地区摊派，摊派份额是多少，全凭官员主观认定。需求的信息从上往下一层层传递，到达各地具体生产这些东西的个人。这些小生产者按照要求把物资准备好，再向上一层层汇集，最终到主管官员那里规格和质量自然很难统一。这个过程

描述起来就已经显得十分冗繁复杂，实际操作起来更是耗费大量的精力和时间。由于环节众多，难免很多差错，也少不了人为故意的克扣、塞责，使得基层的实际情况传达到上层管理者那里，已经面目全非。而在以市场为基础作社会资源配置的英国，国家只需拿出金钱来，市场自然会很快提供所需要的物资，绝不需要多费精力。两相比较，尽管当时之中国在经济总量上十分庞大，但根本无法高效地动员成为战争能力，在中英战争中遭受惨重的失败，是情理中的必然。就算稍后中国花大量金钱引进了西方技术和设备，依旧屡战屡败。特别是甲午战争中败于日本，说明相对于技术和财富，高效的经济构架和模式具有更重要的位置。可是，当时普通民众哪里能看到这些差别，外来的歧视和自信的沦丧使得国家民族陷入“万马齐喑究可哀”的境地，几近崩溃。每想起这些，总让人欷歔不已。

第三，市场经济模式使得强者找到了合理获取财富的途径，使强国获得了攫取弱国财富的“文明手段”。市场经济本质上认同优胜劣汰的，是一种有利于强者的资源配置方式。虽然其隐含了这样一种认识：竞争中的强者如果给社会带来了更高的效率，创造了更高的价值，那么他有权从中获得收益。这是市场经济模式可以促进社会经济飞速发展的一个重要原因。这还使得强者可以跨越国界谋利，只要外国市场接受他的产品，就能从外国消费者那里获取收益。

但是，强者未必只满足于他所创造出来的那部分价值，人性中“恶”的本能会引诱他利用自身的强大和优势，最大限度地去争取利润，超出了其对社会效率所作的贡献。这些做法往往破坏了竞争，违背了市场经济的实现社会资源配置优化的初衷。比如，亚当·斯密所一直反对的垄断行为等。成熟的市场经济国家，对垄断、联合做市等行为是用法律等各种手段有效禁止的，以此来追求本国社会资源配置的更高效率。可是，当国与国的经济交流中，并没有谁来维护整体的资源配置效率，必要时强国可以凭借包括暴力在内的各种优势彻底控制弱国的经济局势。于是，市场经济强国总希望可以把市场经济模式推广到更多的地方。只要把这些地方的人们纳入他们所建立的市场体系，那么就可以获得广阔的市场（需求）和更廉价的原料（供给），获取源源不断的利润，必要时刻还可以控制这些地方的经济和社会。这种通过温和手段就能达到的经济、社会控制，显得比较“文明”，并常常可以给当地带来先进的生产方式，因而可以得到实施。于是，全球性帝国有了产生的基础。

这与中国的社会管理思想有一个共同点，暴力通常不是解决问题的好办法。可是，如果将新地区纳入强国所需要的市场体系遇到障碍时，西方文明也从不吝啬使出种种不堪的手段。英国就通过鸦片试图打开中国的大门，遭到挫折后就继之以武力。美国在当今世界的所作所为，也让人们清晰地看到了这一点。

第四，市场经济善于创新、变革。创新要求无中生有，实在是难事。千百次的尝试，也未必能换来一点实质的进步。由个人天生的好奇心和改变自身的渴望来推动创新，再适合不过了。市场经济立足个体的出发点，为创新留下了广阔的空间。一旦某种创新被证明是有益的进步，市场法则还能迅速调配资源，让创新转化为实际的产出。市场经济的这个优点是相当明显的，一次又一次引领着世界的进步。这个问题如此关键，下文将用专门的章节来讨论。

以上这些，就是“理性人假设”的真正内涵了——从个人到组织到国家，从思想到科学，一个完整而精妙的体系，远不止是经济学的一个学术假设。也许这还不是全部，但已经足够让人敬畏。即使后来者力图有所贡献，也不能例外。否则，连人家的背影都看不到，还谈什么超越，谈什么后来居上啊！

当时的世界，英国对“理性人假设”的本质理解得最为透彻，将市场经济模式运用得最为成功。于是，地域并不大的英国成为第一个世界性帝国，号称“日不落帝国”。一天里的任何一个时候，地球上总有大英帝国的土地在太阳的照耀之下。而英国还能通过市场体系实际控制更多土地上的经济和人口。“天下”不复存在，“地球”滚滚而来。天下可以有“中”，但地“球”的中点在哪里呢？曾经将一个完整文明体系整合为大一统国家的中国，从此没有了“中”，也就更找不到北了。

预见未来

本章第一节，我们知道了维系整体稳定的重要，这是祖先留下的宝贵财富。第二节的讨论，我们知道了改变旧体系的难处。第三节的讨论，我们知道了西方世界是怎样把新体系建立起来的，知道了“理性人假设”背后究竟蕴藏了多么可怕、可敬的智慧。“李约瑟之谜”因此迎刃而解。中华文明之所以长期领先，是因为强调人的“社会性”压抑“自我性”，善于求同，能够组织更多的个体取得数量上的领先。在单位生产力差别不大的年代里，取得了决定性优势。但市场经济所代表的现代经济，以效率为导向分配资源，重在提升单位生产力的质量，这就要求充分尊重和发挥人的“自我性”。西方文明的源流比中华文明传统更能够尊重人的“自我性”，所以西方世界率先进入现代经济。这一节我们要讨论的，就是中华民族如何一步步从旧体系走向新体系。然后，我们就能知道，接下来的中国会发生什么，应该发生什么，有哪些机会，可能遭遇哪些危机。

中华民族复兴之“路”就是改革之“路”。路的起点，是千

年文明的辉煌和盛极而衰的历史轮回。路的方向，是在维系整体稳定的前提下，建立起以效率为导向的经济构架和模式。要完成这一过程，关键在于改变广大经济个体们的认识。这是最困难的，还远远没有完成。

列强环伺的情况下，在如此广阔复杂的土地上，数以亿计的人们，要在保持整体凝聚力的同时，从社会价值观起，做彻底之变革。在历史上少有成功的先例。即使成功，也要花费以百年计的漫长时间。变革的艰巨性和复杂性，怎么形容都不过分。“中华民族三千年未遇之变局”，毫不夸张。

表面上看，中国的近代史是由坚船利炮打开的，中国与西方的差距在技术上。“洋务运动”学习西方的技术，引进西方的机器，但这并没有改变中国越加落后的状况。探索者们意识到，西方的领先来自于技术以外的社会机制，于是试图将西方的模式直接照搬到中国。他们的努力又失败了。后继者们不得不好好思考，从更深的层面去寻找问题的本质。

自 1840 年鸦片战争始，中国在屈辱中被迫变革，黑夜漫漫，一时不见前路。自强运动、百日维新的失败，让中国明白在旧体系上不可能改变落后的局面，必须做彻底的变革——“革命”——来寻找前路。辛亥革命在上层终结了旧体系的表面存在，但旧体系在人们的思想里，特别是基层民众的思想里，依旧没有大的改变。旧体系中，中国人的基层组织通常是靠某个群体

特征来维系的。在地区内争夺资源，靠的是同族；在外做买卖，靠的是同乡（比如有名的晋商）；在朝廷入仕做官，靠的是同学、同年（在同一年的科举中被录取）；军队打仗，还是靠同乡（比如曾国藩的湘军）和兄弟义气（认干儿子、结拜兄弟）。在基层，资源的组织还根本没有形成以效率为导向的意识，仍旧只认群体的共同点。辛亥革命没有就中国的基层组织构架给出答案。

旧体系看似已经终结了，新的体系还不知该如何建立。中国陷入军阀混战，整个社会无秩序、无方向，国家的统一不复存在。寻找新体系的努力首先在思想领域展开，多种不同的思想开始描绘挽救国家危亡的可能道路，五四运动即是代表。20世纪30年代，中国曾经短暂恢复了表面上的统一。仿照西方，中国建立了一个新的高层机构，但在基层组织构架建设没什么作为。广大人民没有最基本的个人意识，旧体系的思想依旧占据了绝大部分普通民众的头脑。那么，作为上层建筑的新经济构架怎么可能建立起来？况且，在当时的历史状况下，孱弱的中国不可能获得长期稳定的发展环境来逐步改变这种情况。外来的武力侵略一下子把仅仅具备了现代社会表象的中国打回了原形。西方世界可以用几百年的时间，在不同国家之间如接力一样，把新的社会组织模式在各个层面上逐次完善起来。中国没有这个时间。寄希望于西方先进国家提携的人们也失望了，发出“为什么老师总是打学生”的哀叹。这又是典型的用东方思维来解读西方文明，以为

西方文明也是抱着“共同之善”来布施恩泽的。殊不知人家的文明源流，压根儿另起一派，要的是利润，凭什么按照你东方的礼义廉耻来行事？

此时，某一个政党成功地打破了旧的基层组织模式，以对中国历史智慧的深刻理解，抓住了这个族群在“社会性”上的诉求，将国家重新团结了起来。对外，争得了独立自主的地位，并可以在战场上与最发达国家一较长短。百多年来一直不断沦丧的民族自信心和国家地位，终于有了转机。对内，用国家意志来推进社会化大分工，逐步建立了门类齐全的工业体系、科学研究体系。更重要的是，开始打破旧思想对基层民众的束缚，普及了基础科学教育，使得部分民众首先具备了初步的现代意识。虽然大部分人口依然从事农业，但已经有了相当一部分人们参与到了现代社会的大分工里，工业和第三产业的比重在不断上升，为更大范围的社会变革提供了基础人群。只重视“量”的社会组织模式，终于在基层开始逐步消融，向追求“质”的方向转变。这个时期，社会主流虽然依旧主要弘扬人的“社会性”，但分工已经事实存在，个人的质量差别有了存在基础，可以让人的个性得以逐步释放出来。在某些大城市，人们已经可以根据各自的能力特点被组织起来了。终于，拥有十几亿人口的中国在基层上也做好了摆脱旧模式的准备，向更复杂更高效的经济模式转进。这是一个了不起的贡献，不能被忽视和歪曲。但是，我们也经历了例如

“文化大革命”等苦痛挣扎，这些悲剧同样需要被正视。虽然成长总免不了犯错，可那些蒙难的人们应该被历史记住，因为他们是为整个民族的复兴承受了苦难！

新经济模式的火种在基层已经布下，接下来就是要逐步建立起适合中国国情的以效率为导向的社会资源配置模式，学名叫做“建立社会主义市场经济”。某位伟人形象的把这个问题说成“不管黑猫白猫，抓住老鼠的就是好猫”。他所主导的“改革开放”，对内解放思想，逐渐建立起以市场经济为基础的社会资源配置模式，让个体的创造力释放出来。对外打开国门引进他国的资金、技术、成功经验、先进理念，又成功地保持了国家的独立、统一、稳定。改革开放 30 多年，以效率为导向的社会资源配置模式终于在广袤的大地上初步确立起来。几千年来只重视群体的社会组织模式，开始逐步承认人的“自我性”。人们开始敢于谈论和追求自己的欲望，街上女孩子的衣服打扮开始丰富多彩，情侣们开房不算耍流氓，著名运动员到其他国家当教练也不再被人们视为叛徒了。亿万人民的自我意识开始树立起来，改变自身、寻求发展的愿望就此澎湃而出，推动着经济大发展。这是又一次翻天覆地的变化。

过去的事情回顾得差不多了，未来会是怎样？“伟大复兴”的进程看起来已经不可逆转，改革总要继续。只是，花多少时间，以什么形式完成，达到什么高度？

不要高估了已经取得的进展。在去过的一些中小城市，市场经济意识并不在当地人们心中占主导，要办事人们首先想到的还是托人拉关系。即使是在某些商业公司里面，依然有一些占据高级管理岗位的人，喊着动人的市场经济口号，做着违背最市场法则的事情，被行业逐步抛弃而不自知。那些回家乡寻找道路的后来者，当下一定会遇到这方面的困难，让他们想念大城市的氛围。农民和城市居民的国民待遇还不一样，同样说明在广阔的空间和人群里，旧思维事实上仍占据着重要位置。如果能够在中小城市和农村也把以效率为导向的模式再往前推进一步，那真是个巨大进步。后来者就不需要总往大城市挤了，没准大城市的房价问题也能够彻底解决了。

此外，支撑市场经济的各项制度和文化，还远远没有建立完备。在资本市场等某些关键领域，要走的路还很长。商人在人们心目中的地位也许提高了很多，已经远远超过了妓女，但报考公务员的汹涌大军还是生动展示了当前老百姓对市场经济的真实看法。以效率为导向的资源配置方式要真正在全社会确立起来，至少还需要一两代人的时间。甚至，我们有理由怀疑是否能在某些关键领域最终成立。好在市场经济对强者也是足够友好的，所谓的“既得利益群体”未必都会阻拦改革的深入。“改革是最大的红利”，国家的“伟大复兴”在精神和物质上都有号召力。

虽然某些方面以“效率为导向”还没有建立起来，在另一些

方面“效率原则”已经被滥用了。市场经济里，效率是用金钱来衡量的。在当下的中国，普通人很容易以为，一切都是为了钱。于是，为了追求金钱，有些人什么都干得出来，不惜践踏其他人的健康和生命，不惜突破社会最基本的底线。最可怕的是，这些人之所以能够得逞，是因为他们周围的人在默许和纵容。人们在走向另一个极端，只顾“自我性”而无视“社会性”，对“共同之善”已经失去了最起码的尊重。这已经蔓延到全社会的各个行业。从食品安全到医疗到教育，乃至房地产市场，这些事关人们最基本生存的领域都没能幸免。必须让所有人都来好好思考一下，“理性人假设”的本质究竟是什么，不能走向另一个极端。

对“以效率为导向”还有一个普遍的误解，造成了很大的损害。这就是把市场经济简单看做社会经济中的“弱肉强食”，而没有看到所谓的“强”“弱”是有特定含义的。实际上，市场经济理论追求的是更高的效率，让高效率淘汰低效率，让高质量淘汰低质量。而真实社会经济运行中，“弱”和“强”并不是只以“效率”为衡量标准的。某些大型餐饮集团餐厅的饭菜，就一定比老巷子里的小馆子味道好吗？不见得。某些强大的国有企业就一定比弱小的民营企业有效率吗？更加不见得。将“以效率为导向”和自然界的“弱肉强食”混为一谈，同样因为只从字面上去理解了“理性人假设”。“理性人假设”建立在“限制他人之恶”这个社会原则的基础之上，才能达到“以效率为导向”的

目的。因为“限制他人之恶”的社会原则，本身就对“弱肉强食”进行了约束。而当下的中国呢？一些强者（来自国内或国外）有意无意地利用这个误解大肆攫取财富，相当一部分普通人因此加深了对“市场经济”的一些负面看法。这毫不奇怪。从结果上看，脱离了“限制他人之恶”的社会基础认同，纯粹“市场经济理论”只能是弱小者和后来者的坟墓。

这就是现状了。在这个大变革时代，对于“人”本身的不同认识在剧烈交锋，人们有点不知所措。这是各种问题的根结所在。没有每个人内心的混乱和纵容，那些极端现象就没有滋生的土壤。对现状，每个人都有责任。你期待别人的，你自己要先做到。

人们开始懂得尊重和发挥“自我性”了。在城镇和乡村，在某些关键领域，人们要求新体系的建立，让自己的财富创造力进一步发挥出来。人们也开始意识到“自我性”对整体的危害了。于是“限制他人之恶”的呼声就越来越高。你可以感受到他们焦虑的心情和敢于怀疑一切的目光。

人们开始怀念传统美德对“社会性”的关照了，整个社会的“共同之善”原来还是那么重要，否则连个公司都搞不好，连家庭都和睦不了。人们也愈加痛恨对人之“社会性”的扭曲和利用了。对于用人们的共同愿景来谋取私利——无论是伪公司文化还是伪社会精神——按 90 后年轻人的说法就是：“玩（完）蛋

去吧！”

建立新构架和新模式是一个系统工程。金融体系、公司制度、市场体系都可以照搬，可是没有全社会对某些哲学性问题的基本共识，所有的上层建筑都是流沙上的城堡。没有一种稳定的共识，连一个企业都要分崩离析，一个国家更加难以步调一致，走向共同目标。没有一种稳定的社会共识，就算最高管理层的决策再好，也不会得到有效的贯彻。

没有这样一种共识，我们靠什么来限制先来者和强者的“恶”？多少罪恶打着“市场经济”的幌子在光天化日之下招摇。当后来者能够提供更好的效率和质量时，我们必须能够防止先来者和强者利用其他方面的优势去扼杀。

没有这样一种共识，我们靠什么走向共同的目标？多少掠夺打着最激动人心的旗号，实则只是在掩盖一小部分人的恶行。我们必须能够保障，人们为整体做出的让步和牺牲，真的被拿去造福大众了。

没有这样一种共识，我们就如同被蒙上眼睛的骡马，总是围着磨盘打转转，却以为自己走了很远……我们的国家，究竟应当在怎样一种社会共识之下继续前进？

“限制他人之恶”，靠“法”。“提倡共同之善”，靠“德”。什么时间地点听“法”的，什么时间地点听“德”的，靠社会共识，靠人民群众的价值观，靠整个民族的哲学立场。这是复兴

之“路”的关键一坎。是否能够形成一种共识，形成怎样一种共识，将决定复兴能否实现，复兴到怎样的高度。

这个共识，应该在人的自我性和社会性中找到一个平衡，既具备一定的弹性，可以根据形势做出调整，又具备足够的制约力，防止倒向任何一个极端。有一个词看起来很合适，这就是“中庸”。就像大多数人并没有真正理解“理性人假设”一样，又有多少人明白老祖宗的“中庸”究竟讲了什么呢？下一章可做探讨。

这就是大变革的时代。旧体系在逐渐消融，新体系还没有形成，逼迫我们只能去寻找根源。我们生在一个必须做出自己选择的时代，对与错的标准不是唯一的，不免烦恼混乱。但是我们终究要摆脱只做学生的状态，走出自己的路来。

如果一定要对上面的描述做一个归纳的话，在可以预见的未来，在三个领域的改变是后来者可以留心的。一是改革在地域上的扩展，从中心城市向二、三线城市和广大乡村城镇的延伸。二是改革在深度上的突破，带来某些关键行业的转变。三是文化方面的消费诉求，人们总会明白过来光有金钱是不够的，必须找地方安放自己的内心。

一切的前提是，改革能够继续推进下去，共识能够建立起来。如果不能，我们所在这艘大船的前途，那就要另当别论了。



人性观决定了经济模式的演进

第二章和第三章分别从组织、社会两个层面探讨了经济的资源配置问题。已经可以看到，人性是经济构架模式的基础。本章集中讨论人性这个最基本因素对经济模式演进的决定性作用。

总量 = 质量 × 数量。在人类发展水平还比较低的时代，“质量”差异不大，“数量”对经济总量的影响更明显。那个时代最成功的“×”，就侧重于组织更多经济个体的数量。中华文明对人的社会性理解深刻，善于“求同”。特别，是在思想上以“人性本善”为基本，擅长追求“共同之善”，能够更大程度上克服时间、空间的障碍，凝聚更多的人。所以，在3000年里经常居于世界先进行列。

随着人类进步，经济个体的“质量”差异已经拉大到能左右经济总量的程度，取代“数量”成为决定性因素。西方文明对人的自我性有深刻理解，以“人性本恶”为哲学基础，以“防止他人之恶”为社会基础共识，为经济个体追求“质量”、提升效率留下了充分的空间。于是，在个人、组织、社会三个层面上，

第五章

只有第三条道路



在分析解答了一系列经济现象和问题之后，这里对全文做了系统梳理和总结。完整的经济学体系，应当由个人、组织、（单个）市场、整体经济四个层面构成。不分析人性的经济学，都是在耍流氓。本章分为两部分。第一部分用描述性的语言，初步勾勒“第三条道路”——中庸之道——在经济学上的轮廓。第二部分用学术语言，提出了“人本经济观”的系统看法。

经济本人

有一位朋友和我讲：“这个国家总需要一些理想主义者。虽然我们可能免不了要被现实击败，但我希望我们是最后一批倒下的。”好吧，我被打动了。很久没有人和我讲“理想”了。理想主义的目标加上现实主义的执行力，或许可以作出点自己的贡献。这些不妨碍我站起来向客户敬酒，一边盘算着怎样不露声色地拍一下马屁。

前面的文字，调笑了读书人一番。其实笑的不是别人，正是自己。希望能够多谈点实际案例，剩女现象、草原的变化、英国人的“中庸”、销售的进化，都可以帮我们理解出路在哪里。但为了把事情的本源搞清楚，也会有些理论。毕竟大变革年代里的困惑太多了，不系统性地梳理还真不行。

市场经济以效率为导向，以金钱做衡量，以人欲为动力，已经在彻底改变着这个古老而年轻的国家。有些不该市场法则发挥作用的领域，因为滥用市场法则已经发生了悲剧。有些市场法则应该发挥作用的领域，却偏偏竖着铜墙铁壁。新的共识还没有达

成，新的平衡还没有建立。当下的现状，称之为“指鹿为马”“物欲横流”“礼崩乐坏”都毫不为过。现实社会里人性的种种，让人哭让人笑，让人喜让人恨。读书人除了跳进江湖一场醉之外，还可以去做点什么呢？

偶尔做些读书人做的事情，坐而论道，也算尽点责任。在讨论问题的时候，我们尽量客观的描述事实，我们尽量去尊重现状。但是，我们的客观和宽容，是为了解决问题推动进步，而不是为了维持现状。而解决问题的最好办法，是让更广大的人们理解经济的本质。

下面是对一系列经济问题的概况阐述，为进一步寻找“共识”抛砖引玉。有些论据在之前的章节都讲过了，此处只讲理论体系。如果枯燥，那是本分，读书本来就是苦差事，写书的还更苦呢！如果能懂，那是缘分，既然看官们已经仔细读到这个章节了，有机会我们切磋交流。其实，经济没那么复杂的，有基本的常识就能避免掉进很多陷阱里，少亏钱多赚金。内心也可以保持宁静，这样更容易走远。

无论你是先入江湖还是先入书斋，都不要小看了另一边。与其让屁股决定脑袋，还不如用脑袋寻找未来。读点枯燥的文字也有好处，治失眠很管用！

闲言小述之后，咱们言归正传。

经济学，是研究经济活动中资源配置的学科，现实中与政治

有密切的联系。除了书生你真不需要在乎经济学究竟是什么，有正常人对经济的那点常识就行了。

人是第一生产力。人是经济学研究的主要对象。经济构架和模式是由各种人来组成的。即使看起来不该有人味的“资本”，核心还是资本背后的人。不研究人性的经济学，都是耍流氓。

人性有两个基本面。一是自我性，一是社会性。自我性，就是人的私心私欲。“吃喝拉撒睡，美女帅哥陪”，人总是想要更多的好东西。这毫无疑问是人的天性。社会性，就是人对社会其他成员的需要和因此担负起的对他人的责任。人是社会动物，相互扶助才能生存。打小起受人恩惠才能活下来，以后要还的。你吃一口奶，你就欠你妈一份情。你要是长大了只赚钱不养妈，就会有很多人戳你的脊梁骨。

人的自我性和社会性，是经济学研究不能绕开的。如何看待人性中的这两个面，是文明间差异的主要决定因素。西方经济学是研究纯粹市场经济的，其存在的前提——“理性人假设”，以人的自我性为观察角度和出发点，而简化了人的社会性。因此，在某些情况下能带来很高的资源配置效率，在某些情况下带来巨大的灾难。一般说来，纯粹市场经济学在研究单个市场（微观）时可以产生高效率，在研究经济整体（宏观）时基本就是事后诸葛亮，瞎指挥，拼人品。

微观经济学，是在单个市场寻找最高效率资源配置方式的学

问。微观经济学不考虑人的社会性，只考虑人的自我性。因此，人被抽象为只看眼前利益的“理性人”，社会关系简化为人与人之间的利益交换，金钱是衡量效率的唯一标准。于是，微观经济问题可以用数字和逻辑来进行描述和研究，来寻找均衡点或者极值。微观经济学的核心是“均衡”，是一门科学。在单个市场上，“理性人”假设是可以成立的，所以微观经济学有较好的适用性。

西方经济学能够带来迄今为止人类最高的资源配置效率，是因为有一整套的文化、制度做支撑，在个人、组织、社会三个层面上均产生了相适应的安排。

西方文明侧重于以人的自我性作为观察世界的角度和出发点。人的私心私欲是对外部的索取，所以人的本性是恶的。看待客观事物，用数字和逻辑的方式来精确描述。看待人类社会，认为社会最主要的任务，是要防止他人的私心私欲侵害自己的利益，也就是“防止他人之恶”。形成宗教时，笃信人生而有“原罪”，要为社会做好事来赎自己的罪。

在个人层面上，强调自我性（个人主义），尊重个人差异，由此诞生了科学精神和契约精神。科学使得个人生产力的质量（效率）有了突破。契约使得人与人能够纯粹按照经济效率组织起来。

在组织层面上，公司的诞生使得劳动力（人）、资本（钱）、原材料（物）按照追求最大效率的原则被组织起来，同时又控制

了风险。这是一个伟大的创造，是人类历史上最具效率的基层经济组织模式。资本——本质是拥有资本的人（老板）——起到了组织核心的作用。

在社会层面上，市场经济理论描绘出了一个“人人为自己，又能带来社会最好结果”的模式。既能够将个人、公司与整个经济的利益协调一致起来，又可以使强者获得足够的回报（这一点在经济实际运行中非常关键），最终使得以质量（效率）为导向的共识在社会得以确立。

于是，西方文明带领人类进入了一个新时代，遥遥领先于东方文明。东方文明除了一边虚心学习，一边默默承受落后带来的灾难和耻辱外，没有其他任何办法。

但是，西方经济学远不完美。在面对宏观经济问题时，缺乏足够的说服力。经济危机一再发生，经济学家们却很少能够准确预见，技术层面上存在严重缺陷。经济危机造成的损失，往往被规则制定者们转嫁给了弱小经济体，也使得西方经济学的声誉大打折扣。

宏观经济学，是按照经济总体目标进行资源配置的学问。与微观经济完全不同，宏观经济不能只从人的自我性观察问题，不能用科学方法准确描述，常常有一个整体目标。宏观经济的核心是“平衡”，必须由管理者在不同指标中做出调整和取舍，和价值判断密切相关，是一门哲学。西方经济学的宏观部分，没有考

虑人的社会性，又滥用了科学方法，因而在解决现实问题时，总是“事后诸葛亮”，在预测结果方面和赌博下注没有区别。东方智慧在解决宏观复杂问题上，更能够找到“平衡”。

完整的经济学体系应该由四个层级组成：个人、组织（法人）、单个市场、整体经济。整体经济不是单个市场的算术相加。

与西方文明相对，东方文明以人的社会性作为看待世界的出发点。人因为享受着社会其他成员的关爱和恩惠而活下来，所以主张人的本性是善的。看待客观事物，用“道”或者“真理”等笼统抽象的概念。看待人类社会，主张“求同”，认为人是因为相互扶助而聚集到一起的，首先应当“弘扬共同之善”。形成宗教的时，崇尚相互的宽容和谅解。在个人经济效率无法拉开差距的年代里，东方文明能够凝聚更多数量的人群，获得了经济总量上的优势，在人类历史上长期占据先进地位。

人是第一生产力。一个经济体是否成功，在于其能否发挥人的潜在生产力。没有人，就没有经济。没有对人性的准确把握，经济构架和模式不会被人们所接受，也就不可能发挥作用。不改变人们的思想观念，经济改革不可能深入进行。对人性做片面简化的经济学，也注定是只在特定情况下有效的学说。所以说，“经济本人”。

人本经济

既然经济的根本是人，那么什么样的经济学可以更好的解释现实经济问题？特别是经济发展和经济改革问题，无论后发公司还是后发国家都必须重视。“经济本人”，那么从人的角度来解析经济，就该被称作“人本经济观”。

这个时候不得不来“得瑟”一下汉字的优势了，表达复杂信息还得数咱们的方块字，蕴含了深不可测的意境。唐代四言绝句，短短 20 个字就能为人打开一个世界。现代信息爆炸，谁能有时间一一吸收？就应该用最简洁的方式把事儿给说透了。老祖宗的某些智慧，甩下我们这帮后人几条街，不服不行啊。

从人的角度来探究经济。经济总量 = 质量 × 数量。这里的人，既包括自然人，也包括公司法人。这里的“质量”，是指经济个体——自然人或法人——创造经济价值的能力。“数量”是指经济整体中经济个体的数目字。“×”代表了经济构架和模式，也就是“将经济个体组织成经济整体的一系列制度安排和文化共识”。

发挥人的自我性，可以获得更高的“质量”。把握人的社会性，可以获得更大的“数量”。一个可持续的经济体，需要一个适当的构架和模式——也就是“ $\times$ ”——来组织个体合作，防止整体失衡。

在人类发展水平还比较低的时代，“质量”差异不大，“数量”对经济总量的影响更明显。那个时代最成功的“ $\times$ ”，就侧重于组织更多经济个体的数量。随着人类进步，经济个体的“质量”差异已经拉大到能左右经济总量的程度，取代“数量”成为决定性因素。当今世界上成功的“ $\times$ ”，必须能够尊重人的自我性，激发出“质量”。但是，这并不意味着“数量”已经失去了价值。学习和模仿可以削弱先进者的“质量”优势，占据“数量”优势的经济体完全可以通过快速学习，持续压倒对手。在第二章中已举了具体案例。

所以，改革的关键是改变“ $\times$ ”，而不是技术水平。什么第一次工业革命、第二次工业革命、新经济，只要“ $\times$ ”改革到位，中国人可以一次性都跨越掉。

市场经济理论的微观经济学部分，用科学方法描述了追求最高质量（效率）的经济构架和模式。西方文明还从个人、组织、社会三个层面均建立了相适应的制度安排和文化共识。这些是西方智慧的贡献，是东方必须学习的。尽可能用科学方法来描述，是一个有益的原则。

面对宏观经济问题，人的社会性不可忽略，甚至比自我性发挥更关键作用。至少在中国当下现实中，经常会发现“做人比做事更重要”。经济体量复杂到难以用数字描述，科学方法发挥的作用有限，需要另找方法给予研究，单个市场与整体经济应该区分研究。因此，完整的经济学体系应该由四个层级组成：个人、组织（法人）、单个市场、整体经济。

因为无法用科学方法去准确找到答案，所以只能先去做，一边不断总结经验教训。因为需要平衡的方面太多，所以要保持不偏不倚的立场，使得左和右都不至于分裂出整体。因为情况太复杂无法都搞清楚，所以要坦承人的局限，对现状给予足够的尊重。

这就需要经验主义的方法和“中庸”的态度。何为经验主义？就是“摸着石头过河”，就是“Just do it”。何为中庸？“中”就是不偏不倚，“庸”就是平常，就是长久维持的现状。这些知识不能从书本上获得，只有到现实里去体会和学习。要不，怎么会“秀才造反十年不成”，怎么会“百无一用是书生”呢？请参看前几章的案例，



殊途同归

看到“中庸”两个字的时候，失望吗？这两个字平淡得甚至有点猥琐。看了这么多文字，还有没睡着的么？讲几个故事犒劳一下各位吧，看看后来者和先来者为什么最终走到了同一条道路上，最平淡的“中庸”为什么是强大的和难以做到的。

先来讲讲“剩女”的故事。周围的同学、朋友、同事里很有一些“黄金剩女”，优秀和特别优秀的女孩子，往往剩下了。面对感情问题，这些女子们虽然总能很有风度的淡然调侃一下自己，但也不免偶尔让一丝忧伤露出来；或是一个眼神，或是一声轻叹。男同胞们每想到这个问题，无不痛心疾首。如果搞个投票让大家选：更希望解答剩女问题，还是更希望解答“李约瑟之谜”。我猜肯定是“剩女”。

优秀的女孩子愁嫁，不难理解。但当下这么多优秀的女孩子嫁不出去，已经成为一个社会现象了，那肯定有这个时代的问题了——因为新“共识”和新“平衡”没有形成，她们没有方向，都掉到坑里去了呗。

优秀的女孩子，如果是独生子女，又接受了西方张扬个性的文化，那就特别容易以自我为中心，要自由，要独立，要主宰自己的命运。这是人的自我性，越优秀的人越容易吃“自我性”这一套，这没什么好奇怪的。可是，她们还受了很多中国传统影响，老观念里喜欢的东西她们接受了，不喜欢的东西她们拒绝了。西方观念里喜欢的东西她们接受了，不喜欢的东西她们照样拒绝。没看到婚姻里的“社会性”，只凭着“自我性”做决定，一不小心把什么好处都占了，那么这碗水就端不平了，当然要出问题了。

结婚不是一个人的事情，要讲责任的。传统观念里，男方在结婚时要承担主要的经济责任，男孩子结婚男方整个家庭都要出钱出力的。作为回报，女孩子以后就是男方家庭成员，要相夫教子、孝敬公婆。这里面有一种平衡，大家都接受。

现在情况变了。这边厢，男孩子通常还是要承担房子和车子的。这养房子车子有多贵咱们都知道，男孩子们这么年轻负担不起，一般只能“啃”一下爹妈了，有时没准还得“啃”点其他亲戚。那边厢，女孩们依然问男孩子要独立要自由。自己的事业是不肯放手的，家务事是不屑干的，男方家长最好是别出现的。男孩子嘛，一开始以为这就是爱情，爱情就是要付出的么。时间长了发现不对，内外压力一肩挑实在承受不住。难道传说中的爱情就是找个人被她虐？这是犯贱啊。找女孩子打个商量，看能不

能重新平衡一下。得到的回应未必是好的。左了可以一句“男人就该担起家庭的责任”，右了可以一句“你穿越回封建社会娶个老婆伺候你啊”。男人总有最基本的自尊心的吧，争吵就这样产生了。双方还都觉得自己很委屈。

而那些优秀和特别优秀的男孩们呢？更容易被“自我性”牵着走，有“大男子主义”倾向。他们会想，干吗年纪轻轻就承担责任呢，多自由几年再找老婆呗，男人的保质期比较长，选择的余地更大，还有各种未必上得了台面的办法排遣寂寞。男女两边的“自我性”都发作起来，于是就碰不牢了，社会资源配置就失衡了。很多男人曾经的梦中情人，还没有找到归宿。

家庭就是一个小经济体，夫妻双方都要考虑对另一方的责任和义务。在家庭里，人的社会性和自我性都是无法回避的。两者的冲突只能用中庸的态度去找一个平衡。虽然有特例，但总的来说，能维持长久的家庭，得是“平常”的，需要家庭主要成员有足够的共识，去相互牺牲一点自我。在这个大变革的年代，恋爱可以很简单，但达成共识组成个家庭，比社会意识稳定的时代要难很多。有几个人谈婚论嫁的时候，会从人性开始掰扯，先统一一个思想啊？

如果你一定要和你的爱人“统一思想”后再结婚。那么理论部分的内容，这里可以提供点参考：先来看看传统中国的婚嫁传统。“父母之命，媒妁之言。”一对年轻男女可能压根儿都没见过

面就成亲了。这样的婚姻，只重视配偶的“社会性”而几乎忽略了配偶的“自我性”。那么，肯定更重视社会角色和相应的责任。要么，女方嫁入男方的门，经济上由男方负责。要么，男方入赘女方，经济上以女方为支撑。再来看最近一百年开始流行的自由恋爱。最浪漫的自由恋爱，一对年轻男女压根儿不考虑双方的家庭背景和经济条件，爱了就在一起了。这样的婚姻，张扬了“自我性”而几乎忽略了“社会性”，要的是对方这个人本身，而不是其他。那么，经济上就不存在要由谁来主要负担的问题了。今天谁的能力大一点，就负担多一点，明天可能反过来，两个人心甘情愿就好。现实里大多数男女的婚姻，介于上面两种情况之间。门当户对和经济基础嘛，是要考虑的；两个人是否有感情，也是不能忽略的。至于这个平衡（也就是“中庸”）在哪里，需要两个人共同去磨合，多少还得参考一下双方家庭的意见。这个平衡，结婚以后还免不了要不断调整。世界在变，人在变，夫妻之间的相对关系就在变，那么“中庸”的具体位置也就在跟着调整。

提醒一句，别直接拿上面这段话说给你爱人听。有些大实话，不好直接讲的。建议你对你爱人这么讲：“最近有个傻瓜的新观点很是可笑，给你当笑话看……”然后把上面的文字发过去。至于然后再怎么发挥，看你自己啦。自己的爱人还是要靠自己搞定的。

接下来，讲个草原的故事。一直喜欢草原，觉得那是个完全不一样的地方。汉文化的国家曾多次打败草原国家，但绝少能真正征服草原。那么，在大城市里呆憋屈了，跑到草原去排泄一下文明的废气，不是很好吗？

从北京往锡林郭勒草原去，先是路过京郊的农田，再穿越北京西北部绵延的群山和上面雄伟蜿蜒的长城。继续向北，地势不那么险峻了，起伏的丘陵灌木丛生。如果再向北，降雨稀少了，草成为大地的主旋律。风的力量强大了，把苍茫大地修整得线条柔和，让那么多荡气回肠的故事没留下一丝痕迹。面对草原，不禁叹天地之辽阔，念岁月之悠悠。人是多么渺小！一方水土养一方人。草原上，牲畜吃草，人们通过牲畜获取生活。哪里有草，牲畜就走到哪里，游牧民族就跟到哪里。这是在草原环境下被证



明最适合的生活模式，所以在几千年的生存竞争中，都被延续下来，并形成了草原民族的性格特征。在如此苍茫辽阔的草原上，人们对于空间和时间的理解，与农耕民族当然是完全不同的。传统中华文化，是农耕民族的文化。所弘扬的共同之善，只能在农业区找到共鸣。到了草原，谁理你的什么“善”？游牧民族要是照孔老夫子那一套，早就活不下去了。你可以打败我，我也可以打败你，但谁也没法把对方纳入自己的体系。于是，这段山峦与丘陵的地理态势，使得草原民族和农耕民族的力量在此形成了一个平衡，形成了一条边界。这里注定就是一个英雄辈出、传奇不断的舞台。

今天，这样的局面已经被彻底改变了，昔日的平衡已经失去了意义，新的平衡把边界推到了新的远方。

我旅行到中俄边境呼伦贝尔草原上的一个小镇，夏天太阳大，有点口渴想买饮料。大中午的，看到小超市的门关着。从一排屋子旁边的栅栏门进去，绕过又一个屋子，看到后面有扇小门开着，依稀通向这个小超市。门口卧着两条狗，其中一条又大又精神，脖子上长了一圈的鬃毛，像只长了尖鼻子的小公狮子。虽然只是安安静静地趴着，也让人心里直发虚。和狗主人打招呼“这狗忒帅了，我要给老婆买瓶水，行吗？”男主人手一挥，“进去吧。”我进了超市，货架上商品摆得整整齐齐，明码标价，价钱水平和城市便利店基本一样。

小超市的正门虽然关着，女主人却就坐在门口的收银台。门外停下来了三辆旅游包车，下来的人“啪啪啪”敲门。女主人坐着一动不动，看到我好奇地过来看究竟，连忙做手势制止，悄声说：“别到窗口来，被看到里面有人，就不好了。”我不解地问：“为什么有生意不做啊？”女主人一看，发现原来我是个生面孔，黝黑的脸上有点发红，支吾了一下，说：“今天有人检查市容。”又问：“你是这三辆车上旅游的吗？”

我一下子明白过来了，这小超市大白天关门的道理。这个小镇上有一大半的人家在夏季都是搞草原旅游的。有的专门带游客在镇周围的呼伦贝尔草原骑马，有的专门开客栈，有的专门搞旅游包车。现在是7月初，正是草原旅游的旺季，100多户人的小镇，每天平均接待200多个游客的住宿和500多个游客的餐饮。小超市关上了平价商品的大门，正可以为镇上的乡亲们打开游客们的钱包。

呼伦贝尔人说这里是蒙古族的发源地，如今他们依旧保持着祖先们因为环境而造就的团结传统，却已经被卷进了市场经济的滚滚洪流，熟练地运用自己在地方市场上的优势，尽可能多地赚钞票。来旅游的人们，一方面抱怨着淳朴的草原民风不再，扫兴失望；一方面却没有想过，倘若没有市场经济的洗礼，他们又怎能够悠然踏上这块成吉思汗的牧场？几千年来和亲、战争都没有解决过的问题，今天却仿佛春天雪山脚下的溪流，无言中坚冰化

涓水。各族同胞不分你我凑在一起，数着人民币和美金，微笑着打着每个人自己的小算盘。

这个世界已经找到了全人类的“同”——钞票，比“共同之善”有说服力。这是当今最大的“庸”。

第三个故事，是“英国的共同之善”。

学经济的基本都知道，西方经济学划时代巨著《国富论》的作者亚当·斯密是英国人，另一部划时代巨著《就业、利息和货币通论》的作者凯恩斯也是英国人。难怪英国人当年那么会搞经济呢。

那么，你知道经验主义在哪个国家最繁盛呢？是英国。你知道哪个国家几次重大社会革命都几乎没有流血呢？还是英国！在解决整体问题、复杂问题方面，英国依然很行。英国人有他们的“共同之善”，有他们的社会共识，很善于把握“中庸”找到平衡。盎格鲁—撒克逊体系的创立者——英国和其继承者美国，是世界上仅有过的两个全球霸主，绝对不是偶然。

英国人有这样一种传统，认为暴力并不是解决问题的最好方法。不同阶层的矛盾，大多通过协商、结成契约的方式和平解决。他们既坚持个体的利益，又意识到个体的发展必须有赖于整体的强大，愿意适当做出让步来保证整体的发展。于是他们能够协商出大家都能接受的方案，制订契约。国王和贵族之间、领主和封臣之间都订立契约，明确彼此的权利和义务，来维护群体的

秩序。这样的社会组织方式，不只体现了盎格鲁—撒克逊的智慧，还展现了盎格鲁—撒克逊体系的大气、远见。无论是大宪章签订，还是光荣革命，无论是华盛顿主动放弃连任总统，还是近代、现代的美国大企业家们把毕生积聚的财富回馈给社会，都可以看到盎格鲁—撒克逊体系中的这种大智慧。是要追求极致的效率，但最终还是为了整体的进步和发展。

法律是“限制他人之恶”的主要手段之一，英国人居然也能拿来“弘扬共同之善”，来体现他们的“中庸”。这就是英国独特的法律体系——“英美法系”。在英美法系中，之前案件的判决是以后判决依据的法律，叫做“判例法”。那种纲举目张的法典，反而居于次要地位。也就是说，英国的法律里有很多的案例，而不只是呆板的条文，大家按照这些案例去断案。法律不是完全掌握在立法机关手里的，也可以掌握在司法者（法官）手里。法官们在处理具体案件时形成的“经验”，就是以后其他法官遵循的法律了。于是，法律就不只是冰凉的条文了，还可以有人情味，体现出人们的价值取舍。中国人习惯用道德来保持“中庸”的弹性区间，英国人则干脆用判例法直接在法律里留下“中庸”的弹性空间了。有过实际管理经验的人，当然能明白这个弹性空间的重要性。擅长法律的人士，可以为大家把这里面的差别讲得更深入、有趣。

另一个值得注意的是英国人对宗教的态度。无论科学如何发

展，盎格鲁—撒克逊体系并没有去反对宗教，而是对宗教做适当的改革，使之适应最新的社会发展需要。毕竟，不是所有老百姓都愿意花时间来搞清楚这么复杂的事情。这时，信仰就比知识更好用了（上帝、如来、真主、玉皇大帝、老祖宗以及各路神明请宽恕我的冒犯，你们都是为了让人们生活得更好）。英国的“新教伦理”和禁欲的天主教形成了鲜明的反差，反映了资本主义精神的诉求（请参考《新教伦理和资本主义精神》，韦伯著）。与盎格鲁—撒克逊体系引以为傲的“传统”一样，新教伦理成为维系群体的“共同的善”，成为征服世界的软实力。

请记住，市场经济理论的创立者，从来都没有只依赖纯粹市场来管理国家经济。在个体与整体之间，他们早已在寻找他们的平衡、他们的“中庸”。

上面的几个例子，可以基本说明白“中庸”究竟是什么了。实际上，第二章里举的几个上市公司的案例，就是“中庸”在商业竞争中的运用。

无论从“自我性”出发或是从“社会性”出发，要取得比较圆满的结果，都必须正视另一端对这个世界的影响，最终走到同一条道路上来。用数理经济学的方法来描述：极值是存在的，而且并不在两个端点。个人也好，家庭也好，公司也好，国家也好，文明也好，第三条道路都比两个端点要好，而且经常要好很多。

后来者的道路

全书到这里，已经接近尾声了。经济如此复杂，我们讲了那么多的故事，最终还是需要用线索串联起来。本书有两条线索。

一条是经济学的线索，从个人、组织、单个市场、宏观经济等四个层面，建立起“人本经济观”，以帮助对各类经济问题的分析。本书最后有专门的篇幅进行梳理。

另一根线索是“后来者的道路”。古人说得好：“不谋万世者不足谋一时，不谋全局者不足谋一域。”于是我们从身边的事情入手，依次探究了个人、公司、宏观经济体、文明源流，寻找后来者的机会。古人又说：“修身齐家治国平天下。”代表了传统中国人的人生理想。先把自己安顿好，有余力就承担更大的责任。在市场经济的今天，这句话不妨改成“修身齐家治公司平天下”，也许就比较符合当代中国人的人生理想了。在这样的一种人生理想下，绝大多数中国人都成了后来者。为什么呢？因为中国人完成了“修身齐家”后，免不了想去“治公司”，于是成了公司中的“后来者”。哪天公司做得很好了，免不了想去为这个

社会作点贡献“平天下”，于是陪着咱们这个国家又成了“后来者”。

为了找到后来者努力的方向，第四章讨论了文明间的差异和变迁，预测了某些大趋势，锁定了一些领域。顺着这个线索下来，就要探讨一下“怎么做”了。

后来者要赶上先来者以及先来者的后代，有两个方面是可以掌握的。一是让自己具备更高的质量。二是找到“中庸”。两者居其一，后来者就能够脱颖而出了。

对于其一，很好理解，源自于人的“自我性”。西方经济学理论极力倡导，无需多解释。如果后来者自身不能磨炼出超越旁人的“质量”，那什么都无从谈起了。提高“质量”的极致，就是“创新”。但“创新”不是后来者自身努力就能达到的，需要一系列社会基础安排的建立。所以，后来者还要寄希望于整个社会能够迅速进步，让“创新”之路可以走得通，走得顺。“创新之路”通达之日，将是“伟大复兴”完成之时。

对于其二，源自对人的“社会性”的把握，需要花点时间探究：怎样找到“中庸”？为什么后来者可以在“找到中庸”上具备优势呢？

“中庸”是很难达到的。不去了解左和右，你没法知道“中”在哪里。不去经历足够的事情，你没法知道“庸”是什么。“中庸”又是动态的，不去把握时势的变化，你没法知道此刻的“中

庸”究竟落在哪个刻度上。只有在现实里碰了很多次壁，看到了人性的方方面面，看到了现实中错综复杂的各种利益纠葛，而且依然坚持用自己的头脑去寻找，才能够摸到“中庸”的门。

某个公司刚成立的时候，急需取得收入以维持生存。可是作为市场新军，这家公司还不被客户了解，所以日子很艰难。于是开始物色优秀的销售人才，希望打开局面。客户总监 A 脱颖而出。她年轻貌美，作风大胆，这一年公司 60% 的单子都是她做下来的。业内有关 A 的桃色传闻开始满天飞了，说她又坐到了谁谁谁的大腿上。以至于公司总经理 D 参加业内聚会时都会被同行狠狠调侃，“话很难听”。公司里也议论不断，有些人觉得太丢人了，“我打个喷嚏都会被其他公司的人笑作禽流感”。

就这样，两年过去了。A 的业务量渐渐没什么增长。客户总监 B 开始为公司带来了越来越多的单子。她为人豪爽仗义，喜欢结交朋友。一拿到销售提成，就全部拿出来请朋友聚会，而且让朋友带着他们的朋友来。以至于有新朋友忍不住问她：“看起来你也不富啊，为什么你要抢着为我买单啊？我们刚认识，我也没什么可帮你的啊？”局面就这样慢慢打开了。不久，客户总监 B 做下的单子就超越了 A，而且很快拉开了距离。

突然有一天，客户总监 C 拉回了一个大单，抵得上五个一般的单子，一下子把公司的利润率提高了。一个月以后，C 又拉了一个大单，让所有人都开始偷偷打量她。大家一向认为，C 的性

格有点太温和，不会来事，虽然专业能力强，但未必适合销售。没想到，她居然凭借专业能力，用公司积累的资源为客户解决了难题，把公司的客单价提升了一个档次。

我的一个朋友，跟着销售总监 B 出道，正赶上了 B 快速开拓市场的阶段。对 B 佩服得五体投地，一心模仿学习，终于获得了年度销售冠军。可当公司越来越大，积累的资源越来越多时，还是坚守老办法，客单价总也做不上去。直到 C 做大单的经验在公司内部大力推广时，仍然不肯改变，最后倔强地选择离开。前一年还是销售冠军，这一年就成了反面典型。难道是他退步了？变的不是他，而是形势。之前的成功经验，居然一年里就成了他的包袱。而销售总监 B 则仔细分析学习了 C 的做法，找专业能力强的人来帮自己做执行，自己则继续发挥人脉上的优势，依然业绩优秀。

据说小鸭子会把看到的第一个动的物体当做妈妈，真假没验



证过。不过，人身上的确会发生类似的事情。一旦按照某种方式做成了事情，就会一直守着这个办法不肯改变。一旦按某种方法吃了亏，就从此对这个方法深恶痛绝。这就叫做

“先入为主”。所以，有些人虽然只有二三十岁，思维就已经固定了，后几十年都活在前十年的故事里。

ABC 三个销售总监代表了三种销售风格，在不同行业、不同公司、不同市场阶段各有作用。一个“先入为主”的人，很可能把自己看到的第一个成功或失败当做了事情的全部，以为做销售就是这个样子。实际上，一个成功的销售往往同时具备几项素质，并懂得找团队来弥补自己的不足，发挥自己的长处。这样才能面对层出不穷的情况。而绝不能让之前的经历蒙蔽了思想，从此只认一种方式。这就需要足够的毅力和豁达的心胸，在经历了一系列事情后，逐步体会到这里面的“中庸”，并审时度势加以运用。“中庸”是一个公司总经理最起码要具备的认识。

既然把握“中庸”这么困难，那么这是一个令后来者沮丧的事实吗？不是的。正相反，这是后来者们的重要突破口，沮丧的应该是先来者的子孙。先来者的“二代”可以有最好的老师，可以从父辈那里继承到财产、人脉和智商，但无法继承他们的经验和智慧。这些“二代”只有自己扑到残酷的现实里去，才能学习到那些经验和智慧，才可以领会和把握好“中庸”。这就需要他们比后来者们克服更多人性的弱点了。俗话说“光脚的不怕穿鞋的”，又有商场老甲鱼说：“先让他拥有，然后他就会害怕失去了。”大多数“二代”们的心态是守。因为他们一旦输了，输得比后来者要多。也因为他们已经拥有了很多，缺少进取的动力。

如果能再来点创新

经过前面的讨论，似乎后来者的道路就已经在眼前了。虽然曲折，但有路就有希望，已经值得庆幸了。然而，我们的体系里最可能缺少一样关键的东西，会让个人后来者无法发挥极致，然后使得这个渴望“复兴”的宏观经济体也达不到期望的高度，这就是“创新”。

创新这东西，就好像是一种突变，没法预见和控制。生物进

化史上，有无数的基因突变，只有极少数的突变在自然选择中被保留下来。创新也是如此，只有极少数能够具有价值而被保留或者发扬。可是，正是这极少数，推动了人类文明滚滚向前。

所以，创新需要大量的实验基数，需要有充分尊重



“自我性”的自由空间，需要能够容忍新生事物的宽容，还需要能够将创新转化为价值的机制。这正是传统东方文明的先天不足。

我还在读书的时候，有关创新的各种竞赛和活动就已经铺天盖地了。十几年过去了，我们看到什么创新的后来者获得成功了？没几个。我们能知道的还是最早那批创业者。改革开放之初，转型中的中国有很多空白，首批创业者们的普遍做法，就是照搬西方先进的东西，然后迅速改良复制，把坑占住了。他们让我们拉近和先进的差距，他们功不可没，但光靠他们完成不了超越。没有不尊重他们的意思，我们只是在谈未来。创新和创业是两个不同的概念。创新可以只发挥人的“自我性”，而创业一定需要对“社会性”也有足够的把握。在一个良好的环境里，创新者未必需要创业，就可以为社会作出贡献并获得合适的奖励。帮助创新的人，也可以在市场机制中获得丰厚的回报。让创新者去做自己擅长的事情，不是很好么。

现实里有很多活生生的例子，创新者被人推倒在地，抢了成果不说还踩上一脚。新生事物一开始总是丑陋的，创新者也几乎都不是在现有体系里如鱼得水的人。当别人来踩来抢的时候，几乎没什么反抗能力。美国的一些年轻人 20 多岁就能创新出大事业，社会可以宽容他们在某些方面的不成熟，去弥补他们的弱项，保护他们天才的一面，不让别人去戕害。我们这里还远没到

这个程度。有的时候，创新得越好，遭遇越离奇，死得越快。

这就是现实。也不奇怪。尊重个人，“限制他人之恶”的机制远没有建立起来，利用权势来掠夺他人的现象还比比皆是。只要不损害到自己，大家都熟视无睹。这里就不再重复第四章对文化源流的分析对比了。鲁迅先生说我们这地方“不但产生天才难，单是有培养天才的泥土也难”，差不多就是这个意思。

国家体系体现的是整体的意识，天然不适合去创新，但是不是能够“弘扬共同之善”，去鼓励创新并对合适者加以培养？创新主要依靠民间的活力。参与创新的基础面越广，获得创新成果的可能性越大。培养创新的环境越好，创新真正产生价值的可能性也越大。

没有创新，在当今世界是永远做不到“强”的。在过去发展水平不高的年代，大和强常常是矛盾的。如今不一样。东西方的智慧已经共同为我们描绘出了一幅因“大”而更“强”的体系。市场越大，经济的体量越大，选择人才的余地就越大，能够产生“创新”的土壤就越肥沃。美国的强，正是因为它可以找全世界最好的人才，找全世界最便宜的原料，然后把东西卖给全世界。

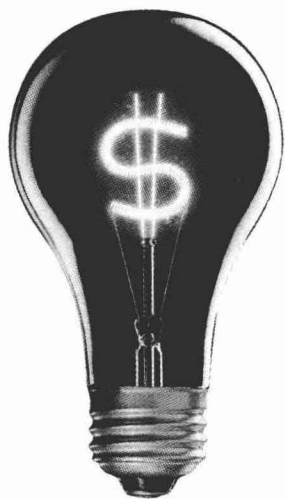
因为有老祖宗留下的遗产，我们的公司、国家依靠数量优势在总量上取得领先，是可以预见的。只是，那不是复兴。大而强，才是祖先们曾经创造的荣光。尊重个人，“限制他人之恶”，让创新得以产生。“弘扬共同之善”，帮助创新者扬长避短，将创

新转化为价值。也许，我们可以作出更大的贡献。创新不是孤立存在的，只在多种条件具备时才能存活。如果近现代西方文明是一座皇冠的话，创新就是皇冠上的明珠。我们需要多久，才能建立起支持创新的一系列制度安排和社会共识呢？

创新，是后来者最光明的道路。创新，是复兴路上的下一个主旋律，恐怕也是最难以解决的困难。当创新可以在这片土地上不断涌现，这将是一个标志，标志着以效率为导向的因子，终于成功融入这个古老文明的血液中来，让她焕发出了又一次崭新的生命！到那时，我们应该可以说，“中华民族的伟大复兴”终于实现了……

就拿本书来说吧，本书应该算是一种创新，可能拿来作为一个小案例，大家也容易理解。在网络上边做连载边写作时，我一直在细看大家的反馈，一直在观察网友的感受。这篇文章发出来了，而且居然到现在这个深度。

做这次“创新”，首先是要过的，是自己内心这一关。也就是敢不敢写，敢不敢发。这还真是个问题。平时不觉得，等到真把自己的思考写下来时，第一反应是心虚、胆战。毕竟这是对某些主流学术思



.....

想提出的根本性质疑，毕竟要涉及某些人和事。从小到大受的教育，都是要“乖”“听话”，走稳当的路，跟随社会的主流。发表奇谈怪论或者特立独行是会被孤立的。在我们这个类型的社会，一旦被孤立，日子恐怕是不好过的。以前熟悉的生活可能就回不去了。这不是说笑，身边遇到过真实的例子。人们对“新”是不怎么宽容的。犹豫再三之后，还是写了，还是发了。然后一个人咂摸这种无形的压力，这种压力很可能不能让人坦然发表看法，陷入一种焦虑的歇斯底里。

然后要解决个技术问题，这文字在哪里发，怎么发？既然决定要发了，那么当然希望能被人看到。但杂志社、出版社凭什么发表新意见呢？须知成熟的机构最怕犯错了，在我们这个社会里更加如此。我们的传统，不习惯去看事情本身，而是先看话是谁说的，事情是谁做的（也就是重视社会性）。这就如同传统婚姻更关心娶的是谁家的女儿而不太关心这女儿本身究竟是怎样的。连金庸武侠小说里的女主角们，也大多身世显赫，好满足大家内心的这种倾向——上一章已经仔细分析了咱们这个偏重“社会性”的传统。于是，决定不浪费时间精力找传统传播机构了，选择在三个网络论坛上发。一是天涯论坛，人气和影响力在那里摆着，无需多讲。一是杭州某房地产专业论坛，里面聚集了大量关心房地产懂房地产的朋友。最后是一个小众论坛，一些经历了房地产十年的老朋友们小聚的地方。

接下来要做的，就是等待检验了。大家愿不愿意看，能不能接受，有没有共鸣，是不是发表意见来推进思考的深入。很幸运，这篇文章得到了很多热情的支持。那些持反对意见的朋友，对这篇文章的启发有时甚至更大。感谢诸位，将尽量让你们的思考和更多的人分享。不过，从各种回馈里还是可以感受到社会心态里对“创新”的不友好因子。请关注事情本身，而不要动不动就去揣测事情背后的人。是人就有诉求，是人就有缺点。在以效率为导向的社会里，不要用完人、圣人和他人的标准来要求创新者。一个人就应该坦然地追求自己想要的东西，一个人就应该通过分工合作去发挥自己的长处，补足自己的短处。时代变了，“数量”固然依旧重要，但“质量”已经是决定性因素了。那种通过打击别人来争夺利益的做法已经过时了，你有本事把所有人（包括国际竞争者）都打击了吗？通过提高效率、创造价值来取得共赢，才是人们的呼唤。没有“土壤”哪里来的“天才”？看来，这种土壤首先要生在人们的观念里。什么时候人们能这么干：对好玩的新东西说一声“酷”，对讨厌的新东西说一声“离我远点”，而不去做什么多余动作，那就是个巨大的进步了。

最后一个环节，就是确立创新和推广创新了。后来出版社在网络论坛看到了这篇文章，希望能够出版。作为作者，既开心又担心。开心是当然的。担心的是，签订出版合同后出版社是有权对内容做修改的。不是光用契约手段把双方的物质利益绑定就足

够了，还需要在某些问题上建立共识。于是，专门拜访了出版社的责任编辑，相信出版社是一定能提供很多好的专业意见的。“创新”终究还是要有力量去推动的，是需要被“知遇”和“培养”的。

任何的创新恐怕都要过这么几个关。社会足够鼓励创新吗？真的保护创新吗？那些将别人的创新偷走抢走的人，会受到全社会最强烈的谴责吗？成熟企业学会接纳创新了吗？再次强调，创新和创业是不一样的。创新这个嫩芽是可以嫁接到大树上的，成熟企业照样可以不断突破，成为“百年老店”。

希望五年十年之后，作者自己能有足够的经历和感受，针对“创新”这个话题，再来一次真正的思考和总结。

创新，“死”人的事情总是要经常发生的。敢于创新的后来者，面临的现状也还不乐观。这就是考验人的时候了，而且还一定需要一些运气。理想主义者们，不管你们磨炼了多少现实主义的技巧，成为铺路石的觉悟，有没有？有没有啊！



人本经济观

在前几章讨论的基础上，梳理“人本经济”的系统观点。

人本经济的观察角度

人是第一生产力，人是人本经济观看待经济的着眼点。经济个体（包含自然人和法人）的质量、数量和构架模式决定了经济整体的强弱。

如果把经济整体拆分为一个个经济个体。那么，总量 = 质量₁ + 质量₂ + … + 质量_m + … + 质量_n（式1）

这里，质量 m 是第 m 个经济个体的净产出（净产出 = 产出 - 成本）。这个经济个体可以是自然人，可以是法人。这里的 n 代表了经济个体的总数目。

如果我们把经济整体看做一个个行业（单个市场）的集合。那么，总量 = 质量₁ × 数量₁ + 质量₂ × 数量₂ + … + 质量_m × 数量_m + … + 质量_n × 数量_n（式2）

质量 m 是第 m 个行业的人均潜在净产出水平，数量 m 是第

m 个行业的人员数量。“ $\times$ ”是数学符号乘号。这里的 n 代表了行业（单个市场）的总数目。

为了方便论述，这个 n 个行业已经按照“质量”由高到低进行排序，使得 $质量_1 \geq 质量_2 \geq \dots \geq 质量_m \geq \dots \geq 质量_n$ 。

如果我们把经济看做一个整体。那么，总量 = 质量 $\times$ 数量（式 3）

这里的质量，是经济个体在单位时间的净产出（净产出 = 产出 - 成本）水平。这里的数量，是经济个体的数目字。这里的“ $\times$ ”，是经济的构架和模式。

中庸人假设

人构成了经济，人是第一生产力。如何看待人，决定了一个经济理论的适用范围。为了能够说明复杂经济问题，特别是转轨经济体面临的问题，人本经济观这样看待人：

人性有两个基本面。一是自我性，一是社会性。自我性，就是人的私心私欲。社会性，就是人对社会其他成员的需要和因此担负起的对他人的责任。在自我性和社会性产生冲突时，人将根据自己的经验、倾向，做一个平衡性选择。

这种看待人的方式，称之为“中庸人假设”。“中”是一个区间，由人性两个基本面的某一系列平衡点构成，“庸”则是一个经验值，是多次面临类似问题后，人的经常性选择。

理性人和中庸人的异同。理性人假设和中庸人假设实际上都是为了描述经济中人与人之间的关系。西方经济学的理性人假设，强调了人的自我性，把经济中人与人之间的关系简化为经济利益交换。中庸人也是理性的，只是理性的范围更广。因为中庸人考虑了自我性，还考虑了社会性。由于加入了社会性，中庸人的理性是带有主观性的，是含有价值判断的。一个年轻人放弃城市里优厚的工作回家乡创业，可以是一种带有主观性的理性选择，包含了这个年轻人的一系列价值判断。从一段时间内的个人收益上来讲，他是有损失的。但如果他能够带领乡亲们致富的话，他就会获得大家的认可和支持，很可能在中长期取得各方面的大收益。

不确定性有害原则

不确定性，会给经济体的决策带来困难和风险，会提高经济体的成本，会减弱经济体的凝聚力。因此，人本经济观树立这样一个原则：不确定性是有害的，应将不确定性尽量减到最少。

不确定性有害原则表明，人本经济观承认经济中存在大量的不确定现象，并且把不确定性作为研究对象之一。

不确定性来源于多个方面。下面列举最主要的两项。

第一，人的社会性带来不确定性。以高考为例。每个考生都尽量争取好的分数，这是考生的自我性。但能不能考取某大学的

某专业，不仅仅取决于这个考生得了多少分，还取决于同一志愿其他考生考了多少分。这就是考生必须面对的社会性。在现实经济竞争中，竞争维度比考试要多元，社会性带来的不确定性也更多。

第二，信息量超出理性的现有处理能力，带来不确定性。这个不难理解。值得注意的是，随着科学技术的发展，借助新方法和新工具，理性的处理能力是在不断进步。

经济人阶梯

经过上文的分析，可以看到一个现象。不确定性主要源自人。那么，对人的描述越简单，不确定性就越少。根据“不确定性有害原则”，应该尽量将对人的假设进行简化。当面对的问题比较复杂，不得不对经济人做更全面描述时，那么就要面对更多的不确定性。也就是说，为了解决不同层面的问题，对经济人的描述要不断扩展，研究者就要忍受相应产生的不确定性，这就形成了一个阶梯。因为这个阶梯源自对经济人描述的角度，所以称之为“经济人阶梯”。

下面对“经济人阶梯”做出分析，回到前文的三个式子中去。

$$(式1) \quad 总量 = 质量_1 + 质量_2 + \cdots + 质量_m + \cdots + 质量_n$$

这里，质量_m是第_m个经济个体的净产出（净产出 = 产出

-成本)。这个经济个体可以是自然人,可以是法人。这里的 n 代表了经济个体的总数目。

式1 不考虑经济个体结成整体的方式,那么经济整体就是一个个经济个体的简单相加。这时,个人在产出上和他人不产生联系,因此不需要对经济人做出抽象的归纳,面临的不确定性极小。

式1 成立的条件,就是每个经济个体都是自给自足的。自给自足的小农经济或者游牧经济社会,符合这样的情况。当代经济中,也有满足此条件的情况。比如,公司中的某一个基层生产部门。

(式2) 总量 = 质量₁ × 数量₁ + 质量₂ × 数量₂ + … + 质量_m × 数量_m + … + 质量_n × 数量_n

这里,质量 m 是第 m 个行业的人均潜在净产出水平,数量 m 是第 m 个行业的人员数量。“×”是数学符号乘号。这里的 n 代表了行业(单个市场)的总数目。

式2 把经济整体当做一个个行业(也就是单个市场)的数学相加,即不考察单个市场是如何组成经济整体的。这时,人与人的经济关系已经产生了,必须解释人们是如何组成一个行业(或市场)的,相互间是怎样一种关系。理性人假设做出了合适的解释:在单个市场中,人与人之间是一种经济利益交换的关系,彼此都是追求利益最大化的。这种利益最大化是用金钱来衡量的。

这就是西方经济学的微观经济学部分。理性人假设较合理地

抽象了在单个市场中人与人的关系。微观经济学用科学方法，在单个市场上找到了各方均衡状态下的极值，达到了帕累托最优的状态。

有关微观经济学的详细理论就请阅读相关的著作吧，前辈们研究得已经很透彻了。

式2和微观经济学有什么差别呢？式2的着眼点是经济整体，解释了人和资本在行业（或市场）间的壁垒。不同行业的人均产出水平是不一样的。高质量的人和资本总是流向高产出的行业。但这些高产出水平的行业一般存在着这样那样的进入门槛。各个行业的利润水平之间会维持一个相对水平，但不存在某些理论中认为的“社会平均产出水平”。银行业的产出水平和沙县小吃的产出水平是不会一致的。

（式3）总量 = 质量 × 数量

这里的质量，是经济个体在单位时间的净产出（净产出 = 产出 - 成本）水平。这里的数量，是经济个体的数目字。这里的“×”，是经济体的构架和模式。

式3把经济看做一个整体来分析。由前文（第二、三章）考察的各类现实案例可知，人与人的关系已经不能由经济利益交换来概括。中庸人假设就是为了面对这种情况。人性有两个基本方面，一是自我性，二是社会性。经济整体的质量来源于经济个体的自我性。自我性得到的激励越强、发挥空间越大，经济个体提

升质量的可能性越大，经济整体的质量就越高。经济整体在数量上的号召力，则主要来源于对经济个体人性的满足。那么，优先满足经济个体的自我性还是社会性呢？这取决于对“中庸”的认识和倾向。不同背景的人们有不同的选择，而且会随着环境、年龄、经历等发生改变。

这时，“ $\times$ ”已经不是个数学运算符号了，而是将经济个体们组织成经济整体的构架和模式，包括硬性制度、软性文化在内的一系列安排。“ $\times$ ”不仅仅决定了现有“质量”“数量”下的“总量”，而且会反过来影响“质量”和“数量”。也就是说，“ $\times$ ”的改变可以改变现有经济个体的“质量”水平，也可以改变对经济个体的号召力而影响“数量”。当“ $\times$ ”维持不变时，那么“质量”和“数量”决定了经济整体的“总量”。

根据上述分析，得到“经济人阶梯”，见表5-1。

表5-1

经济人阶梯

等式	经济人假设	人与人关系	不确定性	优先级
式1	无	不考虑	☆☆☆极小	1（最优先）
式2	理性人假设	利益交换	★☆☆小	2
式3	中庸人假设	社会、经济关系	★★☆大	3

经济人阶梯运用——小农经济/单一经济分析

小农经济时代，经济主体由一个个农户构成。农户之间没有必须的经济关系。青壮劳动力的产出水平（质量）相差不大，土

地是否肥沃、气候是否反常对质量的影响更大。

因此,根据式1 (总量 = 质量₁ + 质量₂ + … + 质量_m + … + 质量_n), n 对于提升总量是最关键的。增加劳动力数量,是农业经济的核心。

再来看式2 (总量 = 质量₁ × 数量₁ + 质量₂ × 数量₂ + … + 质量_m × 数量_m + … + 质量_n × 数量_n)。因为只存在一个行业——农业,所以式2变成了 (总量 = 质量₁ × 数量₁)

这里,质量₁ 是农业的人均潜在净产出水平,数量₁ 是农业劳动力数量。因为农业社会劳动力之间的质量差别很小,可以得出与分析式1时一致的结论。农业经济时代,提升总量最关键的是增加劳动力数量。

最后来看式3 (总量 = 质量 × 数量)

因为劳动力质量差异很小,决定总量的是数量。所以“×”——经济的构架和模式——应当是能够号召更多农业劳动力的。因为农户间不存在必须的经济联系,不需要进行商品交换,那么“×”就没必要涉及经济利益交换。本书第四章的讨论中可以看到,中华文明之所以能够长期保持繁荣,正是发展出了一套适合小农经济时代的“×”。尽量淡化人的自我性,突出人的社会性。“存天理,灭人欲”,耻于言利,强调“共同之善”。

由此可见,当经济体内部的产出模式是单一的,那么这个经济体将倾向于用人的社会性来组织。现代社会依然存在这样的经

济体，而且有些还占据了社会的重要部位。

经济人阶梯运用——现代经济/复合经济

此处之所以是“现代经济/复合经济”而不是“工业经济”，是因为人本经济观不认为科学技术是经济研究的划分标准。社会分工才是推动经济模式的关键。所谓的工业时代，农业依旧存在，服务业的比重甚至超过工业。工业只是社会分工确立后首先发展出来的行业门类，是现象而不是本质。所以，本文更倾向于使用“复合经济”，既表现了社会分工对经济模式演进的作用，又可与小农经济等“单一经济”相对应。

复合经济的标志是社会分工确立。社会分工带来了专业化，专业化使得经济个体的质量（单位产出）大大提高，彼此之间的差异显著形成了，不同行业（单个市场）的质量难以直接比较。此时，式1就难以解决复合经济问题了。

那么，来看式2。如前所述，式2将经济整体看做一个个行业（也就是单个市场）的集合。质量_m是第m个行业的人均净产出水平，数量_m是第m个行业的人员数量。“×”是数学符号乘号。这里的n代表了行业（单个市场）的总数目。

第一，要追求更高的总量，那么就要使单个行业（市场）m的产出更高，即“质量_m×数量_m”达到更高。微观经济学研究了此问题。在理性人假设和信息完全的情况下，单个市场在人们自

我性的驱使下（看不见的手），通过利益交换可以达到最高效率的资源配置。也就是说，利用数学方法是可以在单个市场上找到一个极值的。微观经济学以较令人信服的方式，解决了单个市场最大化的问题。

第二，要追求更高的总量，还需要解决行业间的资源配置问题。即能够让劳动力流向具有更高产出水平的行业，淘汰出来的劳动力可以向低产出水平的行业流动。也就是说，行业间是不存在壁垒的，信息是完全的。这样的方向是正确的。但现实里能不能达到？市场一线的经验让本书倾向于认为，这不完全符合实际。降低劳动力跨行业流动的成本，是一个有重要现实意义的课题。请参考前三章的案例。

最后来看式3。

复合经济下，劳动力的“质量”差异可以是几倍、几十倍乃至更高。“质量”对“总量”的影响已经超越了“数量”，居于核心位置。所以，复合经济的“ $\times$ ”——经济的构架和模式——必须是能够尊重劳动力的质量差异的，必须是能够保障经济利益交换的。不承认个人差异或者不保护交换规则，那么社会经济分工根本就无法大范围确立，也就依然停滞在单一经济状态了。

那么，复合经济提升经济总量的途径有哪些呢？

首先，人的自我性必须得到承认和重视。构架和模式“ $\times$ ”应当尽可能激励“质量”的提高。来看看西方先进国家是怎么做

的。个人自由得到最大化的尊重，只要不危害他人就可以容忍。即“防止他人之恶”是社会的最基本原则。交换规则应当得到最高程度的保护，契约精神成为人们最基本的价值认同。

其次，不能忽视人的社会性。社会性的满足程度，对经济体的“数量”依然具有重要影响。同等条件下，经济体的“数量”越大，市场就越大，总量当然也越大。值得特别提出的是，在合理的“ $\times$ ”条件下，“数量”越大，可以筛选高“质量”劳动力的范围越大，最终产生的“质量”会更高。

再次，必须正视“不确定性”。复合经济的复杂程度以及人的社会性，超越了可以用科学方法精确认知的范围。必须用“中庸人假设”来替代“理性人假设”，防止迷信经济个体的理性，防止经济整体失衡导致崩溃。详见第一、三章中的房地产市场案例。

复合经济的宏观经济调控正是基于式3展开。质量（效率）、数量（稳定）和“ $\times$ ”（构架和模式）都必须在考虑范围内，“不确定性”不可忽略。西方经济学的宏观经济学部分，总是研究特定几个宏观经济指标的相互关系，忽略了宏观经济的复杂性，忽略了宏观经济体天然具有的社会性，强行套用科学方法。这就等于否定了宏观经济中的“不确定性”。于是，完美的推理经常得出完全的错误。以中庸为代表的东方智慧，承认“不确定性”的存在，并对“不确定性”做出相应的有限应对，反而能

够取得好一些的宏观调控结果。同时，正因为承认了“不确定性”，那么宏观调控总会存在各种问题和不同的解读。这是人们必须面对的现实。

经济人阶梯运用——“中华民族复兴”和“改革是最大的红利”

上文用人本经济观分别解释了以小农经济为代表的“单一经济”和现代经济为代表的“复合经济”。当前讨论的经济转轨，就是从“单一经济”走向“复合经济”。“中华民族的伟大复兴”就是在保持中国统一、稳定的前提下，从“单一经济”成功转轨为“复合经济”。

在“单一经济”（小农经济）时代，劳动力质量差异很小，决定总量的是数量。所以当时中国的“ $\times$ ”是为了凝聚更多农业劳动力的。因为农户间不存在必须的经济联系、不需要进行商品交换，那么“ $\times$ ”就没必要涉及经济利益交换。尽量淡化人的自我性，突出人的社会性。

复合经济则完全不同，劳动力的“质量”差异极大。“质量”对“总量”的影响已经超越了“数量”，居于核心位置。所以，复合经济的“ $\times$ ”必须是能够尊重劳动力的质量差异的，必须是能够保障经济利益交换的，必须能激励“质量”的提高。那么，人的自我性就必须得到承认、重视和激发。

可以看到，单一经济和复合经济所依托的社会价值判断差距极大，对于人性的基本认识是完全不同的，有些方面是对立的。这就是经济体完成转轨的主要困难：必须彻底改变经济体的基础社会共识，才能完成一系列上层建筑的变革。所谓彻底，是指从基层让每个成员都参与进来。仅仅从上层改变，不可能实现从单一经济到复合经济的转轨。

再来看中国的转轨。对照上文列举的复合经济提升经济总量的三个途径：1. 人的自我性必须得到承认和重视。构架和模式“x”应当尽可能激励“质量”的提高。2. 不能忽视人的社会性。社会性的满足程度，对经济体的“数量”依然具有重要影响。3. 必须正视“不确定性”。用“中庸人假设”来防止经济整体失衡导致崩溃。

中国在途径2和3上都不处于劣势，甚至具有优势。但在途径1上，面临很大的困难。作为小农经济时代的佼佼者，中华文明在几千年间将人的社会性发挥到了某种极致。转轨时要求尊重和发挥人的自我性，有时必须做彻底的自我否定，其痛苦和艰难可想而知。中国幅员辽阔人口众多，更是加剧了转轨的难度。转轨过程中是否会失去凝聚力和“数量”，谁也没把握。这个“中华民族三千年未遇之变局”，最终是在外部的强力冲击下开始的。

回顾中国的转轨历程，大致可以分为两大阶段。先是自上而下推动转轨，几次尝试都没有成功。再是由下至上推动转轨，取

得了进展，但还没有完成。第二大阶段“由下至上”又经历了几个步骤。一是由国家意志推动社会分工的初步形成。这个阶段，经济个体的意识还停留在单一经济时代。二是让社会分工逐渐变为经济个体的一种自发行为，即推广市场经济。这个阶段，经济个体逐渐参与到了现代经济/复合经济的运行中来，意识开始随之变化。三是全面确立复合经济时代的“x”。这个阶段，经济个体们已经熟悉了复合经济的运行，将凭实践而不是空想来找到新时代的“中庸”，推动“中华民族伟大复兴”的最终完成。

显然，第二大阶段的步骤3才刚刚开始。中国经济个体的平均“质量”还只是发达国家的几分之一，潜力还远远没有发挥出来。“质量”上的潜力，通过改革“x”总能释放出相当一部分。也就是说，“改革是最大的红利”。

公司治理和管理者阶梯（上）——公司与市场的边界

在复合经济时代，经济体已经不再主要由“社会性”组织起来了。以效率（质量）为导向、以“自我性”为基础、以盈利为目标的新兴经济组织，开始大量涌现。这就是公司。

在追求“质量”上，公司这种组织形式无疑具备更强的竞争力。公司成员首先是按照效率原则被组织起来的，性价比和适用性是主要考量因素。这显然比按照社会性（是否同宗、同乡、同学等）组织的经济体更能追求质量。公司管理者是由资本担任或

选择的，资本是按效率（质量）——也就是利润——来做出决策的，那么管理者就会努力争取更高的效率（质量）。

公司已经是复合经济体里的主要经济组织模式了。公司数量众多遍布各个行业，面对的情况千差万别，这就要求出现大量合格的管理者。虽然公司主要依据质量来组织，必须尊重人的自我性。但是，对于管理者而言，如果不考虑人的社会性，团队连维持都存在问题。因为团队本身就有社会性的含义。把握好社会性，可以让团队有更好的产出。当公司发展大到足够大时，人的社会性对整体的影响就是决定性的了（请见第二章几个上市公司的案例），理性人假设必须让位于中庸人假设。

一个有趣的问题就产生了。既然公司是以效率（质量）为导向的，单个市场也是以效率（质量）为导向的，那么公司与市场的边界是什么呢？哪些事情该由公司去做，哪些事情让市场去解决呢？

有一种看法，从交易成本的角度来解释“公司与市场的边界”。如果从市场上获得的价格低于自身生产的成本，那么公司会选择从市场购买。反之，则公司自身生产。总之，公司内部交易成本和 market 价格的均衡点，决定了公司与市场的边界。也就是说，公司 and 市场相比，谁更有效率（质量）就是谁的地盘。

我们如果对上面的回答仍不满足，可以继续问下去：为什么公司内部交易成本可能比市场还低呢？这个问题有另一种问法：

公司为什么可能比市场更有效率（质量）呢？我们知道，市场是建立在人的自我性之上的，根本不考虑人的社会性。公司作为人构成的以效率（质量）为导向的组织，天然依赖人的社会性和自我性而存在。两相比较不难得出这样的结论：把握人的社会性在某些情况下比单纯发挥自我性能产生更高的效率（质量）。资深管理者们有一个共识：“金钱是最差的激励方式”。讲的就是这个道理。

“公司与市场经济的边界”，就是人的社会性与自我性的效率（质量）边界。为了帮助管理者找到“中庸”之道，找到通过社会性与自我性来管理团队的均衡点，梳理了“管理者阶梯”。

公司治理和管理者阶梯（下）——管理者阶梯

以管理者的视点，用人本经济观的方法，对公司管理进行分析，得到“管理者阶梯”。管理者阶梯中，对团队成员社会性的管理和对自我性的管理同时存在，缺一不可。

阶梯一：

（式1）总量 = 质量₁ + 质量₂ + … + 质量_m + … + 质量_n

质量_m 是第 m 个员工的净产出水平。

适用管理简单团队。简单团队，指团队中人员较少，且彼此间分工简单。管理者清楚知道每个成员的工作状态。

在这种情况下，管理者有时间和精力与每一个团队成员详细

沟通，将每个人的状态调整到最好。团队成员的工作状态彼此都一目了然，沟通交流的成本很低，不需要对经济人做出抽象的归纳，管理者通过直接沟通，对团队成员社会性和自我性进行管理。对于管理者来说，信息的不确定性是小的。

此种情况适用大公司的基层团队，也适用于微型公司。团队的人数，在网络房地产企业中一般不适合超过8个，以6个为宜。人数再多，普通基层管理者的精力就难以覆盖了。

阶梯二：

(式2) 总量 = 质量₁ × 数量₁ + 质量₂ × 数量₂ + … + 质量_m × 数量_m + … + 质量_n × 数量_n

这里，质量_m是第m个简单团队的人均净产出水平，数量_m是第m个简单团队的人员数量。“×”是数学符号乘号。

适用管理较复杂团队。较复杂团队至少由几个简单团队组成。但管理者还是可以认识团队里的大多数人。

此种情况下，管理者对团队普通成员有一定了解，但已经无法知道每一个人的工作状态了。各个简单团队间的协调已经成为了重要问题，无法只通过人对人的沟通来解决。一方面，需要通过各简单团队的基层管理者来完成对整个团队的掌控。另一方面，需要借助制度来进行管理。

制度一般包含一系列的量化指标和行为规范，明确告诉团队成员应该完成什么，产生冲突怎么解决。制度是通过奖惩来规范

团队成员行为的，是针对人的“自我性”设立的硬性约束。没有奖惩的制度就失去了价值。

较复杂团队中，管理者仍可以通过沟通对团队成员的社会性进行管理，但是已经不能够靠沟通对团队成员的自我性进行管理了。即使管理者有能力掌握所有团队成员的状况，团队成员之间也无法了解其他人的真实情况，误解、隔阂必然产生，导致管理失败。

阶梯三：

(式3) 总量 = 质量 × 数量

这里的质量，是经济个体在单位时间的净产出（净产出 = 产出 - 成本）水平。这里的数量，是经济个体的数目字。这里的“×”，是经济体的构架和模式。

适用管理复杂团队。复杂团队里，高层管理者已经无法认识大多数成员。

此种情况下，管理者和团队基层成员的信息交流成本极大，两者无法依靠人际交流来建立在社会性上的共识。制度依然是管理团队必不可少的工具。可是，由于团队规模已经完全超出了管理者直接掌控的范围，制度的执行可以有谁来保障呢？建立公司共同的价值观——也就是企业文化——成为必不可少的选择。

企业文化可以提供这样一些东西：共同的目标、基本的信任、归属感……这些源自人的社会性的需要，对团队成员的产出

水平有极大影响。有管理经验者很容易理解这点。

根据上述分析，得到“管理者阶梯”，见表5-2。

表5-2

管理者阶梯

管理目标	简单团队	较复杂团队	复杂团队
管理者与成员关系	非常熟悉	认识，但交流有限	陌生
对社会性的管理	直接沟通	沟通（可借助基层管理者）	共识、企业文化
对自我性的管理	直接沟通	制度	制度
不确定性	☆☆☆ 很小	★☆☆ 小	★★☆ 大
适用式子	式1	式2	式3

可以看到，面对不同团队，管理者要具有的素质、采用的方法、处事的准则都是不一样的。

后发经济体为什么总选择从“社会”主义出发

本书第一章用较通俗的语言和案例，描述了后来者难以通过纯粹市场经济方式取得发展。这里，用学术的方式来解释，为什么后发经济体总选择从“社会”主义出发。

原因一：理性人假设会加剧后发经济体与先进经济体的“质量”差距。

西方经济学描绘的纯粹市场经济，在经济人阶梯中就是理性人假设下的复合经济。式2描绘了这种情况。

式2：总量 = 质量₁ × 数量₁ + 质量₂ × 数量₂ + … + 质量_m × 数量_m + … + 质量_n × 数量_n

因为要把先进经济体和后发经济体放在一起考察，那么这里的“总量”是指全球经济。如前文假设，这个 n 个行业已经按照“质量”由高到低进行排序，使得 $质量_1 \geq 质量_2 \geq \dots \geq 质量_m \geq \dots \geq 质量_n$ 。

我们把问题简化一下。全球经济里只有两个经济体，一个是先进经济体 A，一个是后发经济体 B。行业 1 到 m 属于先进经济体 A，行业 $(m+1)$ 到 n 属于后发经济体 B。既然是先进经济体，那么经济个体的“质量”水平总是远高于后发经济体，也就是说高产出水平的行业集中在先进经济体中。虽然上面的简化有点极端，但方便讨论的展开，并且与事实相差不远。

那么，在理性人假设之下会发生什么呢？行业 $(m+1)$ 到 n 中的优秀经济个体会向行业 1 到 m 流动。也就是说经济体 B 中最高质量的经济个体会流向经济体 A。其最终的结果是，后发经济体 B 的“质量”与先进经济体 A 的差距越拉越大。那么，“总量”差距也会越拉越大。

后发经济体和先进经济体的存在，本身就体现了人的社会性。如果西方经济学者完全、彻底地认同纯粹市场经济，那么就应该提倡对全人类一视同仁，让不分国度的人们都享受西方发达国家的国民待遇。一边鼓吹全球市场一体化享受着全世界的资源和市场，一边却把后发国家的社会问题挡在自己门外，这至少算不上公平正义吧？

所以，后发经济体如果片面听信了“理性人假设”或者“纯粹市场经济”，一定会为先进经济体提供市场和高质量经济个体，但自身能否发展起来就不好说了。尽管后发经济体中的某些精英阶层会倾向于选择接受西方的这一套理论，可是广大基层的民众恐怕不会这么想。

原因二：“社会性”在起步时对后发经济体民众更有号召力也更具操作性。

后发经济体追赶先进的过程，就是从“单一经济”走向“复合经济”的过程。后发经济体起步时，几乎都处于“单一经济”状态。需要通过人的社会性来产生经济体的凝聚力。复合经济则完全不同，劳动力的“质量”差异极大。“质量”对“总量”的影响已经超越了“数量”，居于核心位置。所以，复合经济必须是能够尊重劳动力的质量差异的，必须是能够保障经济利益交换的，必须能激励“质量”的提高。那么，人的自我性就必须得到承认、重视和激发。单一经济和复合经济对于人性的基本认识是完全不同的，有些方面是对立的。后发经济体必须彻底改变制度和共识，这需要考虑民众的接受能力。

等待内部自发形成社会分工，逐步走向“复合经济”，显然要花费很多时间，而且外部条件也未必许可。抓住人性中的社会性，以国家意志的方式迅速建立社会分工，无疑更快捷，也更容易让民众接受。

用式3（总量=质量×数量）来解释这个过程，就是一边保证“数量”，一边用人的主观判断（国家意志）来实现社会分工，强制产生“质量”差异。这样，在“×”上依然还是以民众熟悉的社会性为主，复合经济也初步建立起来了。这样的复合经济并不是以“质量”为导向建立的，是以经济体成员共同的意志建立起来的。虽然与复合经济的最终内涵还有很大偏差，但对于后发经济体已经是巨大的进步，而且是可以走得通的道路。为后发经济体进一步理解复合经济，找到新的平衡点奠定了基础。

式3还表明，后发经济体的“数量”越大，用“社会性”来完成初步社会大分工的倾向性越大。这是因为，单一经济时代“数量”越大，说明这个经济体在“社会性”上产生的凝聚力越大，失去“数量”优势的损失也越大。这样的经济体当然会更愿意选择符合现状且成本更小的道路。

原因三：人的“社会性”在某些条件下比“自我性”能产生更高的效率（质量）。

回顾上文“公司治理和管理者阶梯（上）——公司与市场的边界”，人的社会性在某些情况下可以带来比自我性更高的效率（质量）。

公司是以效率（质量）为导向的，市场经济也是以效率（质量）为导向的，公司作为人构成的以效率（质量）为导向的组织，天然依赖人的社会性和自我性而存在。市场是建立在人的

自我性之上的，根本不考虑人的社会性。两相比较不难得出这样的结论：人的社会性在某些情况下比人的自我性能产生更高的效率（质量）。如果不是如此，那么经济体中就根本不需要出现公司这样的法人，而应该纯粹由个人组成。在管理界，资深管理者们用通俗的言语这样表达：“金钱是最差的激励方式。”讲的就是这个道理。共同的目标、基本的信任、归属感……这些源自人的社会性的需要，对团队成员的产出水平有极大影响。有管理经验者很容易理解这点。

公司这样以盈利为目的而产生的组织，竟然是“社会性”在某些情况下在效率（质量）上超越“自我性”的产物。那么后发经济体选择首先满足人的社会性，依然可能在某些情况下达到比“市场选择”更高的效率（质量）。这种社会性的满足，可以是荣誉，可以是信念，可以是内心的安全感和满足感。具体的例子，中国人都能知道几个。比如雷锋精神，比如爱国主义。不是所有人都赞同为社会性而牺牲自我性，有人称之为“傻”。但请不要轻易嘲笑不理解的事情，那也可能是彼此认识水平不同。“存天理，灭人欲”固然不好，“一切向钱看”同样不美妙。

综合以上三点，解答了后发经济体总选择从“社会”主义出发的原因。请注意，这里讨论的是“出发”，是一个阶段性概念。最终的目标，之前的讨论已经明确了。

创新

“创新”是一种突变，无法预测。大部分创新可能是没什么价值的，某些创新则带来了质量上的突破，是可以带来代差的“ $\times$ ”因素。怎样来描述创新呢？没有人知道创新将在什么时候、在什么地方发生，更不知道这个创新究竟是什么样子的。

创新的产生，是孤立的，无法预测。是式1在质量 m 上的某个突然变化。经济体里参与创新的个体越多，创新思维越活跃，创新的基数就越大，创新成功的可能性就越大。

创新的价值，需要市场去筛选和验证。这就要看式2中，产生创新的行业 m ，质量 m （第 m 个行业的人均潜在净产出水平）是不是得到了提高。创新要成功，需要市场具有相应的安排，能够及时发现创新的价值并给予推动。式1中某个经济个体 m 的质量突变，必须转化为行业 m 的质量提升，才意味着创新得到了确立。这不是创新者本身可以做到的。

创新能否持续发生，不断带来价值？这就要看创新者的空间和利益有没有得到保障。

式3中的“ $\times$ ”必须是能够尊重人的自我性，能够“限制他人之恶”的。而且是能够鼓励创新，把创新当作一件“共同之善”加以弘扬的。式3中的“ $\times$ ”，将影响式1中参与创新的经济个体数量和活跃程度，将影响式2中行业 m 对创新做出反应的时间和成功率。创新者得到足够的硬件和软件支持，创新成功的



开放思考，平视西方

知识有什么价值？可以获得内心宁静，可以未卜先知，趋利避害。

今天，知识的价值又已经不限于上面两点了。一个公司也好，一个国家也好，内部成员的认知水平决定了整体经济到底有多强大。知识被更多的人掌握，经济个体的质量就能更高，合作的内部交易成本就能更低，乃至做出突破创新，这样经济整体就会越来越强大。所以，希望用通俗的语言、简短的篇幅，让尽量多的人能够弄明白复杂的道理。这也是十年来的一大感悟。

在这个敬重祖先的国度里，人们天然就有着薪火传承的文化倾向。在过去 3000 年的大部分时间里，这个族群都拥有世界上最发达的经济和文明（之一），历经磨难却总能浴火重生。在这个族群的某个深处，一定有恢弘的气度和磅礴的力量。重新回到

应有的位置，成为这个族群发自内心的渴望，视作对于祖先、后代和自己的责任。现代经济学将整个世界纳入一体的大气魄、大格局、大智慧，自然而然地获得了人们的认同和共鸣——这正是我们所要的。我们还能“作出自己的贡献”！

用科学方法准确描述经济世界，这是一种知识。用中庸方法去把握复杂经济现象，也是一种知识。不仰视，不藐视，只平视。

现实就在那里，总不如理想那么精彩。一个庞大而古老的国家要面对的问题太多了。希望人们能够少一点怨恨，多一点理解。少一点迷茫，多一点内心平静。争论可以，但不要停下脚步。在这个宗教式微的时代里，知识可以起到一些作用。

希望更多的人能来思考本书讲的问题。一个人口十几亿计的经济体要真正强大，需要很多很多的人能够担负起各种经济组织领导人的职责。需要更多的人成为经济组织的各级管理人员。没有基本的共识，没有基本的知识，没有基本的经验，这一切是不可能完成的。这个国家的人民，是不是能够渡过一个个难关，还是要看人民自己。我们每个人的认知和行为，决定了这个国家的高度。如果我们没有办法解决，那么说明我们并没有那么出众，并不能为这个世界作出更多的贡献。如果，仅仅是如果，我们的确有智慧、有办法做得更好些，那么我们是不是可以坦然屹立于这个世界，坦然来一次“伟大的复兴”呢？

先掉下来的苹果会要求后掉下来的苹果遵守牛顿力学定律吗？不会。不管苹果愿意不愿意，它总是这样掉下来。那为什么西方世界老是要求后来者遵守他们的经济学法则呢？显然西方经济学和物理学不一样，不但不是科学，还夹带着先来者的“私货”。房地产黄金十年给中国人来了一次全民经学科普。剖析这场游戏的各种角色和进程之后，后来者们会发现，只有破除对“理性人假设”的迷信，才能保住钱包、留住希望……

看不清的手

INVISIBLE HAND

后来者的经济之路

迷信“理性人假设”的人在这个世界里过得不好，不懂“人性”的资本同样难以成功。亲历几家上市公司的起步、扩张、变革和竞争，你会发现“资本”是另一个被长期误读的概念。无论你是想获得更高的薪水，还是想拥有自己的一片天空，理解资本及其具体形态的内在逻辑都是很重要的。作为市场经济的基层组织核心，资本不是单纯追求最大利润，还必须有着性格和血统……

质疑是为了更好地学习。近现代，西方在经济上遥遥领先是一个不容抹杀的事实，西方智慧有极了不起的地方。只学习浮在表面的西方经济学理论，远远不够。探究“理性人假设”背后的一系列深刻智慧之后，这个国家的优势和劣势才能一目了然，对前进的道路才能心中有数。当大势继续滚滚向前时，个人后来者和公司后来者实现小梦想的机会就在其中了……

宏观经济的确很复杂，但绝不神秘。无论用“科学”包装，还是用“价值观”粉饰，都掩盖不了西方经济学在解决宏观经济问题上的无能和虚弱。错误的假设+错误的角度+错误的方法，得出结论的正确率和抛硬币没什么两样。到真实经济中去，用自己的眼睛观察，用自己的头脑思考，普通人也能把握宏观经济，获取财富。领悟了东方智慧的后来者完全可以做得更好……

今阅·图书

看好书，找今阅！ 博客地址 <http://blog.sina.com.cn/cheerfulreading>

上架建议 畅销书/经

ISBN 978-7-80234-6



9 787802 349445 >

定价：39.80元